МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Кіровоградський національний технічний університет

НАУКОВІ ПРАЦІ

КІРОВОГРАДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Заснований в 2001 р.

Випуск 12

Частина 1

Кіровоград
2007

УДК 33
ББК 65

Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, вип 12. Частина 1.– Кіровоград: КНТУ, 2007.– 370 с.

В збірнику викладені результати наукових досліджень з питань економічної теорії та практики, економіки праці, галузей промисловості, сільського господарства, транспорту, інших; менеджменту організацій; фінансів, кредиту, грошового обігу; маркетингу; обліку, аудиту, аналізу господарської діяльності; міжнародних економічних відносин; економічної кібернетики; використання математичного механізму і сучасної обчислювальної техніки тощо.

Рекомендовано до друку вченою радою Кіровоградського національного технічного університету від 26 листопада 2007 р., протокол № 3

Редакційна колегія: Фільштейн Л.М. (відповідальний редактор), д.е.н., проф., Немченко А.Б. (відповідальний секретар), к.е.н., доц., Бень Т.Г., д.е.н., проф., Богиня Д.П., д.е.н., проф., Давидов Г.М., д.е.н., проф., Кужельний М.В., д.е.н., проф., Ляшенко О.О., к.е.н., доц., Миценко І.М., д.е.н., проф., Пальчевич Г.Т., к.е.н., доц., Семикіна М.В., д.е.н., проф., Тарнавський М.П., к.е.н., доц.

Адреса реакційної колегії: 25006, м. Кіровоград, пр. Університетський,8, Кіровоградський національний технічний університет, тел.: 390-466, 390-584, 55-10-49.

Автори опублікованих матеріалів несуть відповідальність за підбір і точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей, а також за те, що матеріали не містять даних, які не підлягають відкритій публікації. Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не поділяючи точки зору автора.

Збірник включений ВАК України в перелік спеціалізованих видань економіки (бюлетень ВАК №6 від 2001р.)

Реєстраційне свідоцтво: серія КГ № 0247-У від 07.02.2001 р.

© Кіровоградський національний технічний університет, 2007

УДК: 331

В.Я. Пыхтин, доц., канд. экон. наук
Кировоградский национальный технический университет

Государство и проблема экономической свободы и ответственности в условиях смешанной рыночной экономики

В статье рассматриваются некоторые аспекты проблемы «экономическая свобода – экономическая ответственность – государство», их взаимодействие, взаимовлияние и взаимообусловленность в контексте процессов и явлений становления смешанной рыночной системы. Раскрывается роль и значение государства в механизме реализации сущности свободы и ответственности в практике хозяйствования, даются некоторые практические рекомендации по совершенствованию отношений «свобода – ответственность».
экономическая (хозяйственная) свобода, экономическая (хозяйственная) ответственность, цивилизованный рынок, мораль и нравственность в экономике, сбалансированность свободы и ответственности, диалектика свободы и ответственности

Формирование рыночной, социально ориентированной экономики – процесс крайне сложный, зависящий от множества разноплановых факторов – экономических, политических, мировоззренческих. Особое место в этом ряду занимает проблема соотношения экономической свободы и экономической ответственности и роли государства в этой сфере.

Трансформационный период вносит существенные коррективы в систему экономических ценностей, приоритетов, что, естественно, порождает новые взгляды на многие процессы и явления хозяйственной жизни. Это относится и к проблеме диалектики экономической свободы и ответственности, механизмов их взаимодействия и взаимовлияния, места и роли государства в формировании этих отношений.

Становится все очевиднее, что для успешного создания новой экономики нужна не только свобода, но и жесткая ответственность.

При исследовании рыночных отношений так сложилось, что основное внимание уделяется вопросу хозяйственной свободы предпринимательства. Увлекаясь и восхищаясь этой особенностью рыночной системы, мы, хотим того или нет, отодвигаем на второй план вопрос об экономической ответственности, разрывая ту тесную связь, которая объективно существует между ними в хозяйственной жизни. Нарушение сбалансированности между свободой и ответственностью в пользу только свободы порождает много негативных явлений экономического, политического и психологического характера – безнаказанность, правовой нигилизм, использование незаконных методов в своей деятельности. Свобода подменяется вседозволенностью, но без ответственности она порождает стихию и анархию. Чрезмерный, необоснованный перекос в раскрытии места и значения свободы в ущерб необходимого широкого толкования и понимания ответственности деформирует рыночные отношения, снижает эффективность рыночных реформ. Недооценка и недопонимание сущности экономической ответственности в механизме рыночной системы отрицательно сказывается на формировании нового мышления, рыночной психологии, порождая ошибочные представления о механизме рынка. К сожалению, фактически длительное время этой группе отношений должного внимания не уделялось (особенно такому феномену, как экономическая ответственность). Связи и зависимости между

свободой и ответственностью в экономической жизни исследовались недостаточно и чаще всего в плоскости права. В научных публикациях затрагиваются различные аспекты этой проблемы в связи с определенными процессами и явлениями – экологией, социальным партнерством, социальной справедливостью [4; 5; 6; 7; 8; 9; 10]. Но не исследуются сущность, взаимодействие, взаимозависимость свободы и ответственности как двух сторон единого, целого.

Неразработанность данной проблемы является одной из причин низкой эффективности реформирования экономики. Отсутствие глубоких разработок по данной тематике способствовало и способствует возникновению в экономической жизни таких отрицательных явлений, как нарушение хозяйственного законодательства, внедрение в хозяйственную жизнь преступных элементов, развитие теневой экономики и других негативных явлений. Так, по оценке экспертов не декларируется 40-70% общих доходов [12, с.9]. Или такой факт: отток капитала заграницу, который часто обусловлен не столько вполне объективными условиями более выгодного его приложения, сколько стремлением увести из-под контроля средства, незаконного получения в результате противоправной деятельности.

В то же время следует подчеркнуть, что не в пример нынешнему периоду, в 70^{X}–80^{X} годах прошлого столетия проблема «свобода – ответственность» в ее экономическом смысле исследовалась глубоко [1; 2; 3].

Проблема соотношения хозяйственной свободы и ответственности имеет прямое отношение к вопросу экономического поведения. Она теснейшим образом связана с проблемой теневой экономики, темпами роста криминалитета в хозяйственной жизни, степенью концентрации экономической власти в ограниченных структурах и т.п., что негативно сказывается на развитии рыночной системы, которая страдает многими недостатками. У нас отсутствует логика и мораль цивилизованной рыночной системы. В стране сформировали не конкурентный рынок, а рынок вседозволенности, где действуют не объективные законы экономики, а закон джунглей, закон силы [11, с.76].

В плане постановки данной проблемы к рассмотрению необходимо подчеркнуть и следующее. Личный интерес субъектов хозяйственной жизни в настоящее время значительно деформирован. Он несет в себе корыстолюбие, обман, подлог и другие экономические злоупотребления. Правовой нигилизм и пренебрежение законностью стали распространенной формой нарушения принципов функционирования экономики. Отсюда – остро стоит вопрос о сбалансированности свободы и ответственности, что является одной из функций государства. В условиях, когда повышается социально-экономическое значение участников хозяйственной деятельности, каждый из них обязан с уважением относится к интересам государства и других хозяйственных субъектов, выполнять свои обязанности, иметь четкое представление о моральных нормах экономической деятельности. И в решении этой задачи особое значение приобретает деятельность государства как гаранта и арбитра функционирования механизма взаимосвязи свободы и ответственности. Но, к сожалению, по-прежнему наблюдается стремление преуменьшить роль и значение государственного регулирования под тем предлогом, что его присутствие в экономике сдерживает формирование рыночной системы. И это тоже один из факторов, который делает необходимым рассмотрение предлагаемой автором проблемы.

Изучение проблемы «свобода – ответственность в хозяйственной жизни» тем более необходимо, что в условиях перехода к рыночной экономике ее участники получили большую самостоятельность, большую свободу в решении хозяйственных вопросов. Но чем больше прав, тем больше обязанностей и ответственности за их выполнение. В конечном счете, сбалансированность свободы и ответственности в хозяйственной жизни должна обеспечить более успешное движение рынка к состоянию

равновесия, его этичности и справедливости. Все это обусловливает теоретическую и практическую значимость изучения диалектики экономической свободы и экономической ответственности.

В предлагаемой статье рассматриваются некоторые аспекты указанной проблемы: диалектика свободы и ответственности, взаимообусловленность их в контексте процессов и явлений перехода к смешанной рыночной системе. Раскрывается значимость роли государства, его места в механизме реализации сущности свободы и ответственности в практике хозяйствования.

Но что представляет собой по своей сущности экономическая свобода и экономическая ответственность? Какова их роль в экономике? В чем диалектическая взаимообусловленность и взаимосвязь?

Современный хозяйственный механизм представляет собой органическое соединение рыночного саморегулирования с централизованным регулированием. Эти его составные непосредственно связаны как с экономической свободой, так и с экономической ответственностью. Они дополняют друг друга, находятся в диалектическом единстве, работают в одной «связке» и только в этом случае обеспечивается эффективное функционирование хозяйственного механизма в целом. Эти два его элемента порождаются данной системой. Она же предполагает и требует их.

Максимальная свобода предпринимательства означает, что в условиях чистого рынка предприятия могут приобретать экономические ресурсы, организовывать процесс производства из них товаров или услуг по собственному выбору и продавать их на рынках по решению самой фирмы. Никакие искусственные преграды или ограничения, которые устанавливаются правительством или другими участниками хозяйственной жизни, не мешают предпринимателям принимать решения вступать в любую конкретную отрасль или выйти из нее. То есть свобода выбора означает, что собственники материальных ресурсов и денежного капитала могут использовать или реализовывать их по своему усмотрению. Она также означает, что каждый имеет право заниматься любым видом деятельности, на какую он способен.

Свобода выбора означает, что потребители вольны в пределах своих денежных доходов покупать товары и услуги в таком наборе, какой они считают наиболее необходимым для удовлетворения своих потребностей. Так, например, предприниматель, рассчитавшись с государством по налогам, может использовать свой чистый доход для любых производственных или личных целей.

С другой стороны, рынок возлагает на участников хозяйственной жизни ответственность за выбор определенных решений, за результаты своей деятельности, за выполнение своих обязательств, которые порождаются свободой предпринимательства. Следовательно, их свобода относительна и ограничена ответственностью. Так, обязанности предпринимателя сводятся к заключению трудовых договоров с лицами, которые принимаются на работу, обеспечению оплаты труда, которая должна быть не ниже минимального установленного размера, обеспечению соответствующих условий и охраны труда, выполнению своих обязательств перед контрагентами и др. С проблемой ответственности участников предпринимательской деятельности теснейшим образом связаны и такие явления, как четкость, порядочность, соблюдение данного слова, сохранение коммерческой тайны. Указанные моменты являются не только свойством предпринимательства, но и обязательным условием его эффективности.

Но что представляет собой экономическая ответственность по своей сути? Это – объективно существующее явление, которое возникает из условий общественно-производственной деятельности людей. Она одна из необходимых форм регулирования отношений между участниками производства в его широком понимании.

Каждый объект общественного производства объективно находится в отношениях ответственности по поводу самого производства, распределения, обмена и потребления, поскольку изготовление продукта (услуги) и его движение до потребителя становится делом не одного, а многих взаимосвязанных агентов хозяйственной жизни.

Экономическая ответственность соединяет отдельные виды трудовой деятельности в единый необходимый процесс производства. Общественное производство – совокупность многих хозяйственных субъектов, каждый из которых владеет своими правами, обязанностями, интересами, соответствующей самостоятельностью.

Рыночная система такова, что наделяет участников производства значительной свободой действий. Пребывая в этих условиях, учитывая свои собственные интересы и потребности, они могут принимать разные варианты своих действий и поступков. Сущность экономической ответственности и состоит в том, чтобы субъекты экономической жизни осуществляли свою деятельность в рамках поведения соответствующего заданной обществом линии.

Экономическая ответственность предполагает своевременное и четкое выполнение каждым обязательств друг перед другом, недопустимость обмана, подлога, несоблюдения воплощенных в договорах обязательств.

Таким образом, экономическая ответственность как экономическая категория выступает совокупностью производственных отношений между участниками хозяйственной жизни по поводу производства, распределения и обмена трудовой деятельности и ее результатами, что должно обеспечивать реальное выполнение каждым своих прав и обязанностей, диктуемых необходимостью реализации общественного интереса.

В практике хозяйствования экономическая ответственность принимает форму материальной ответственности, принципа материальной ответственности. Он пронизывает всю систему экономических отношений общества и применяется к субъектам производства в случае нарушения им нормальной хозяйственной деятельности, в результате чего возникают неблагоприятные последствия для контрагентов. Результатом незаконного хозяйственного поведения являются мошенничество, обман, подлог, неэффективное перераспределение ресурсов и доходов и т.п. Происходит разрыв в цепи «свобода – ответственность», что в наиболее общем виде проявляется в потере экономической надежности участников хозяйственной деятельности. Это и приводит к таким негативным явлениям, как нарушение хозяйственных сделок, срыв сроков поставок, искусственное доведение предприятий до банкротства, необоснованное повышение цен и т.п. Тем самым теряется экономическая порядочность, доверие.

Принцип материальной ответственности требует восстановления нормальных отношений между агентами хозяйственной деятельности путем применения мер материальной ответственности к нарушителям «правил игры». Но реализация всего этого возможна при активных действиях государства.

Чтобы рыночный механизм функционировал эффективно, государство должно устанавливать определенные нормы, правила хозяйствования, как на макро-, так и на микроуровне. Если рыночный субъект придерживается их, то в границах поля, очерченного этими рамками, он имеет широкую экономическую свободу. Если же происходит нарушение «правил поведения», то в действие вступает экономическая ответственность в форме материальной ответственности.

Эти два явления (свобода и ответственность) в экономике одновременно и разделены, и объединены. Им присуще развитие, взаимообусловленность,

взаимодействие. Проявляют себя они системно и постоянно.

Диалектика свободы и ответственности в экономической жизни не является простой. В наиболее общем виде можно сказать, что чем больше свободы, тем больше требуется ответственности. В тоже время она не должна безосновательно ограничивать свободу, без которой немыслима рыночная система.

Влияние этих факторов на функционирование рынка является однонаправленным и одновременно разнонаправленным. Это значит, что влияние их в каждом конкретном случае определяется интегральной составной, которая формируется в результате комплексного взаимодействия этих факторов.

Совокупность отношений свободы и ответственности, их взаимодействия и взаимосвязи – это комплекс формальных и неформальных правил поведения, норм и оценок, регулирующих поведение хозяйственных субъектов и ориентирующих их в определенном направлении, именно они предполагают формирование стандартов поведения, обязательных для каждого участника хозяйственной жизни. От каждого из них требуется уважение к определенным правилам как условию нормального функционирования рыночной системы.

Механизмы отношений «свобода – ответственность» должны быть направлены на изменение в поведении хозяйственных субъектов таким образом, чтобы оно, поведение, соответствовало бы требованиям хозяйственной морали, нравственности. При принятии хозяйственных решений – что производит, как производит, для кого производит – хозяйственные субъекты должны руководствоваться не только критерием свободы, но и критерием ответственности.

Необходимо подчеркнуть и следующее. Фактически отношения «свобода – ответственность» связаны со многими явлениями и процессами социально-экономической жизни общества, оказывая на них непосредственное влияние.

Так, например, без использования механизма системы, этой «связки» невозможно успешное становление и развитие социального партнерства. Между ними существует тесная двухсторонняя связь. С одной стороны, без совершенствования механизма «связки» «свобода – ответственность» затруднительно создание условий для становления и развития социального партнерства. С другой стороны, социальное партнерство является эффективным методом урегулирования тех противоречий, которые возникают между хозяйственными субъектами по поводу отношений свободы и ответственности.

Социальное партнерство предполагает разнообразные формы взаимодействия между участниками хозяйствования: придерживание ими принципа равноправия сторон, демократичность, доверие, свобода выбора. И одновременно предполагает хозяйственную ответственность выполнения взятых обязательств. Только в этом случае становится возможным становление цивилизованного бизнеса.

Дальнейшее развитие отношений партнерства должно идти по пути укрепления социальной ответственности. В основу этого должно быть положено совершенствование законодательства о социальном партнерстве, в котором необходимо четко сформулировать положение о правах и обязанностях партнеров (работодатели, профсоюзы, государство). Отсутствие их или не четкость формулировок приводит к безответственному поведению предпринимателя, их правовому нигилизму. Особенно это часто встречается сфере социально-трудовых отношений. Здесь нередки случаи нарушения коллективных договоров, а на большинстве частных малых предприятиях они вообще не заключаются. В результате – наемные работники оказываются незащищенными перед произволом работодателей. Это и является результатом отсутствия четко сформулированных обязанностей предпринимателей, законодательная неопределенность прав и ответственности социальных партнеров.

Здесь следует подчеркнуть, что, с одной стороны, существует определенно развитая, но не реализованная система нормативно-правового обеспечения социального партнерства. А с другой стороны – сведена на нет системность в деятельности центральных и местных органов исполнительной власти в этой сфере.

Или другой пример. Без развития и укрепления отношений «свобода – ответственность» в рыночной системе не может быть создан механизм, который обеспечивал бы поддержание равенства, соответствующего представлениям общества о социальной справедливости. Рынок в принципе способен обеспечивать экономическую эффективность, но он сам по себе не в состоянии поддерживать социальное равенство, укреплять социальную справедливость. Эту задачу может решать государство, развивая и укрепляя отношения свободы и ответственности.

Если рассматривать данную проблему в наиболее общем виде, то можно утверждать, что свобода и ответственность – это сложная группа экономических отношений, отношений между всеми агентами производства. И без развития этих отношений, укрепления связей обеими сторонами этого явления экономическое развитие теряет свой динамизм, порождая массу негативного.

Уже подчеркивалось, что реализация положительного потенциала отношений «свобода – ответственность» во многом зависит от практической деятельности государства в этой области.

Сказанное дополним следующим.

В условиях трансформационной экономики особенно остро дает о себе знать такая ценность, как государственное регулирование, государственное влияние на многие стороны хозяйственной жизни, в том числе и на такие ее составляющие, как свобода и ответственность. Именно ему, государству, принадлежит определяющая роль в их становлении и развитии. Именно оно должно выступать гарантом и арбитром этой группы отношений. С помощью механизма связей и зависимостей между свободой и ответственностью государство непосредственно влияет на характер использования и потребления созданного продукта, специфику его обмена и распределения, методы управления экономическими процессами, то есть воздействует на все стадии воспроизводства. Наконец, они влияют на мировоззрение человека, на его психологию. Для чисто рыночной экономики характерен недостаток «встроенных» стабилизаторов, которые препятствовали бы возникновению антиморального в хозяйственной жизни. Ее внутренние механизмы слабы, чтобы автоматически сопротивляться нарушениям сбалансированности свободы и ответственности. Отсюда необходим внешний субъект, который своим воздействием мог бы оказывать влияние на «связку» «свобода – ответственность». Таковым является государство. Одной из его задач является регулирование и контроль связей, зависимостей и взаимообусловленности этих двух факторов экономической жизни, устранение противоестественных противоречий между ними.

Современная рыночная экономика довольно жестко регулируется государством. Оно осуществляется с помощью правовых актов, которые закрепляют рыночные отношения, широкого использования договорных отношений, путем финансирований развития государственного сектора, социальной защиты населения, путем налоговой, кредитной, банковской систем, ценообразования и других регуляторов. Все это, естественно, и ограничивает ту своеобразную свободу хозяйственной деятельности, которая характерна для чистой рыночной системы, порождая в ней экономическую ответственность участников хозяйственной жизни перед обществом в целом, друг перед другом.

Ограничивающая роль государства проявляется через его функции. Фактически экономическая роль правительства столь широка, что практически трудно

сформулировать исчерпывающий перечень его экономических функций. Определяющей целью экономического государства является поддержание оптимального функционирования рыночной системы.

В плане рассматриваемой проблемы можно вычленить следующие три функции.

1. Законодательная функция предусматривает, что государство разрабатывает систему экономических, социальных и организационно-хозяйственных законов и постановлений, которые создают определенные «правила игры», то есть правовые основы рыночной экономики, что является гарантом одинаковых прав и обязанностей всех участников хозяйствования.

2. Контрольная функция. Она предусматривает осуществление контроля за деятельностью хозяйствующих субъектов по аккумулированию и использованию целевых централизованных и децентрализованных факторов денежных ресурсов, выполнения финансовых и других обязательств перед государством. Эта функция реализуется на всех стадиях воспроизводственного процесса (тот же государственный бюджет в его контрольной функции).

3. Регулирующая функция. Ее реализация является условием достижения баланса экономики на макро уровне, осуществления эффективной денежно-кредитной политики, социальной защиты населения. Без регулирующего влияния государства невозможно осуществлять структурные преобразования, модернизацию производства. Но это может быть обеспечено в условиях четкого функционирования механизма, который связывает свободу и ответственность агентов предпринимательской деятельности в одно целое, что и пытается делать государство как гарант свободы и ответственности в экономической жизни.

В пределах каждой из указанных функций предусматривается применение соответствующих мероприятий. В конечном счете, государство устанавливает законные «правила игры», которые регулируют отношения между производителями, поставщиками ресурсов и потребителями.

Государственное регулирование призвано не допускать экономической анархии, разгула рыночной стихии. Но вмешательство не должно быть чрезмерным, не должно мешать рыночному саморегулированию, оно должно быть достаточным для обеспечения решения таких задач, как эффективность производства, стабильность экономики, социальная справедливость, что может быть достигнуто на основе нормального функционирования механизма свободы и ответственности.

Государство использует широкий круг инструментов и методов регулирования. Применяются как прямые административные методы, так и методы экономические. Регулирующая роль государства, в частности, строится на взаимодействии свободы и ответственности, которые одновременно и разделены, и объединены, работая в единой связке. Этот «тандем» в управлении способствует одновременно координации действий субъектов хозяйствования и смягчению их разнонаправленных действий. Конкретными инструментами регулирования отношений свободы и ответственности являются различного рода ограничения, штрафы, нормы, стандарты.

К сожаленью, эффективность государственного регулирования экономики на основе использования механизма «свобода – ответственность» невысокая. Приведем следующий пример. Речь идет о механизме экологического регулирования. Его отдельные составные разработаны, но реализуются недостаточно эффективно, что порождает безответственное отношение многих предприятий к окружающей среде. Порождает их природоразрушительную деятельность. Ограниченная деятельность государства по защите экологии не побуждает субъекты хозяйствования к внедрению экологически безопасных способов ведения производственной деятельности, что приводит к ухудшению качества окружающей среды. А между тем у государства

имеется значительный арсенал инструментов не только правового характера, но и экономические способы, которые соответствуют характеру рыночной экономики. Это – механизм кредитования природоохранных мероприятий, льготное налогообложение, ценовое поощрение экологоконструктивной деятельности. К сожалению, государство, занятое решением других проблем, регулирующую и контрольную функции в отношении природопользования все больше отодвигает на второй план. Все это порождает безответственность, безнаказанность многих субъектов хозяйствования в отношении сбережения окружающей среды. Отсюда задача государства – продолжить совершенствовать механизм экологического регулирования и контроля политики экологического протекционизма [8, с.10]. Но для этого надо заставить систему «свобода – ответственность» работать более эффективно, принуждая товаропроизводителей ограничивать свою природоразрушительную деятельность и более строго соблюдать требования законодательства. Таким образом, эффективность экологической политики невозможна без придания ей правовой и экономической ответственности.

Как видим, развитая рыночная экономика не означает какой-то «абсолютной свободы», свободной игры экономических сил, которые направляются «невидимой рукой» саморегулированной конкуренции.

Не следует думать, что предпринимательская деятельность неограниченна и что предприниматель может поступать в соответствии с принципом «что хочу, то и делаю». Свобода предпринимательства относительна и ограничена, что определяется как экономическим, так и юридическим (правовым) статусом государства.

Устанавливаемые государством стандарты и нормы, «правила поведения», и являются той внешней силой, которая поправляет рыночную систему, когда ее агенты порождают негативное, нарушают принципы свободы и ответственности. Установление законов, принятие постановлений и других нормативных документов, касающихся проблемы хозяйственной свободы и ответственности, – важнейшая обязанность государства. Оно приняло на себя решение многих социально-экономических задач, в том числе и тех, что связаны с проблемой хозяйственной свободы и ответственности. Принимая нормативные акты и законы, которые касаются экономической жизни, государство внедряет в практику хозяйствования правила поведения, которыми должны руководствоваться хозяйственные субъекты во взаимоотношениях между собой.

В Украине принят ряд законов, которые в той или иной степени затрагивающие проблему свободы и ответственности в хозяйственной жизни общества («Про підприємництво», „Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності”, „Про захист економічної конкуренції” и др.). Но они в значительной степени декларативны, малообязывающие агентов производства, не указывающие, кто и за что отвечает, кто контролирует и др. Несовершенство законодательства, декларативность нормативных документов, недостаточный контроль за их реакцией в конечном счете порождает вседозволенность хозяйствующих субъектов за выполнение взятых обязательств, порождает игнорирование не только морали и здравого смысла, но и закона и власти [11, с.76].

Таким образом, решение многих вопросов данной проблемы в значительной мере зависит от действий государства в этой сфере как гаранта и арбитра отношений свободы и ответственности. Нестабильность законодательства, неопределенность ряда правовых норм, неумение использовать экономические методы в отношении нарушителей «правила поведения» и т.п. создают условия для глубоких деформаций связей и зависимостей между свободой и ответственность, что и приводит к возникновению негативных явлений.

Роль государства в данном случае двояка. С одной стороны, оно использует механизм «связей» «свобода – ответственность» как метод влияния на хозяйственную жизнь. С другой стороны, оно регулирует и контролирует функционирование системы «свобода – ответственность», создает инструменты, с помощью которых влияет на механизм этой системы. В конечном счете, роль государства проявляется путем установления четких правил поведения участников производства, создания цивилизованного правового поля, которое должно учитывать и не ущемлять природу предпринимательства и одновременно пресекать то негативное, что порождается рынком.

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы.

Трудности перехода к рыночной экономике делают актуальным выяснение сущности процессов, связанных с деятельностью хозяйствующих субъектов с точки зрения реализации или экономической свободы и экономической ответственности. Преувеличенная оценка положительного значения первого и явная недооценка роли и значения второго, недооценка связей и зависимостей между ними негативно сказывается на рыночных отношениях, деформируя их.

Проблема «свобода – ответственность» в хозяйственной жизни имеет широкий диапазон своего проявления и связей со многими явлениями и процессами. Это сложная система отношений, которые просматриваются в связях между хозяйственными субъектами (предприятие – предприятие, продавец – покупатель и т.д.). Они просматриваются и в неформальных отношениях агентов производства, например, ответственность связана с такими явлениями, как доверие, обязанность, слово чести и т.п.

Результатом того, что хозяйствующие субъекты однобоко понимают свободу, забывая об ответственности, является негативное поведение, принимающее такие конкретные явления, как подлог, мошенничество, обман, нарушение ранее принятых обязательств, незаконное перераспределение ресурсов и доходов.

Решение задач, связанных с реализацией отношений «свобода – ответственность» в хозяйственной жизни может быть достигнуто только при широком включении в этот процесс государства.

Существенным недостатком реализации «связки» свободы и ответственности в экономической жизни, что серьезно ее осложняет, является значительный отрыв законодательно принятых аспектов, требований от уровня их фактической реализации, самоустранение государства от контроля за их исполнением. Как и в других случаях, государство, является гарантом и арбитром отношений свободы и ответственности, на деле не стало таковым, не обеспечило баланс этих двух составляющих смешанной рыночной экономики.

Необходима дальнейшая активизация действий государства по решению вопросов, связанных с реализацией отношений экономической свободы и экономической ответственности. Это предполагает принятие и введение в действие ряда новых законов и других нормативных актов, касающихся этой сферы, и их жесткая, неотвратимая реализация.

Требуется тщательное исследование всей совокупности связей и зависимостей между свободой и ответственностью в хозяйственной жизни, влияния их на экономику, роли государства как гаранта и арбитра их функционирования.

Список литературы

1. Косолапов Р., Марков В. Свобода и ответственность. М., Политиздат, 1969.
2. Томашов В. Диалектика взаимосвязи ответственности и свободы. – Ярославль. Вестник Ярославского ун-та. Выпуск 6, Философия, 1974.

3. Иванов В., Коновалов Н. О содержании экономической ответственности. – Экономическая наука №1, 1986.
4. Гальчинский А. Відновити дієздатність держави. – Економіка України №8, 2000.
5. Михеев В. Основы социального партнерства: теория и практика. Ученик. – М.: Экзамен, 2001.
6. Жуков В., Скуратівський В. Соціальне партнерство. Навчальний посібник. – К.: Видавництво УАДУ, 2001.
7. Галиця І. Державне регулювання в умовах ринкових відносин. – Економіка України №6, 2002.
8. Веклич О. Сучасний етап та ефективність економічного механізму екологічного регулювання. – Економіка України №10, 2003.
9. Соболева И. Социальная ответственность бизнеса: глобальный контекст и российские реалии. – Вопросы экономики №10, 2005.
10. Диба М., Ягодка А., Дзюбенко Л. Теоретико-методичні основи господарського регулювання в сучасній економічній системі. – Економіка України №10, 2005.
11. Гощ О. Ринок як засіб відродження перехідної економіки України. – Економіка України №9, 2005.
12. Кузьменко Е. Экономические преступления и банковская система Украины. – Актуальные проблемы экономики №2, 2003.

У статті розглядаються деякі аспекти проблеми „економічна свобода – економічна відповідальність – держава», їх взаємодія, взаємовплив і взаємообумовленість в умовах формування змішаної ринкової економіки, розкривається роль і значення держави в механізмі реалізації сутності свободи і відповідальності в практиці господарювання, даються деякі практичні рекомендації щодо вдосконалення відносин «свобода – відповідальність – держава».

The article deals with some aspects of the issue “Economic liberty – economic responsibility – state”, their interaction mutual influence and dependence under the condition of the establishment of mixed economy. The role and importance of the state within the mechanism of the gist of liberty and responsibility in the practice of business activities are regarded, and some practical recommendations concerning the development of “liberty – responsibility relationship are given”.

УДК 334.716

А.Б. Немченко, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Сучасні тенденції розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств Кіровоградської області

У статті проаналізовано динаміку основних показників розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств Кіровоградської області
інноваційна діяльність, показники інноваційної діяльності промислових підприємств

На сьогодні вже не існує сумнівів щодо необхідності переходу України на інноваційну модель економічного розвитку. Однак, в державі практично не створені умови для ефективного здійснення інноваційної діяльності. Україна продовжує розвиватися як країна з високою часткою сировинних галузей промисловості, де переважає сфера низьконаукоємкого матеріального виробництва. Тому й не дивно, що більшість науковців-експертів [1,2,6,7] визначають стан інноваційної діяльності в державі як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промислово розвинених країнах. Окрім цього, вони одностайно наголошують на наявність суттєвих об'єктивних та суб'єктивних перешкод на шляху масової реалізації інновацій фінансового, політичного, правового і організаційного характеру та необхідність подальшого комплексного дослідження проблем інноваційного розвитку в Україні та її регіонів, розробки напрямів активізації діяльності. Саме у цьому контексті і слід розглядати актуальність інноваційного розвитку України та її регіонів. Саме з цих позицій і повинна формуватися і реалізовуватися регіональна інноваційна політика України.

Концептуальні засади інноваційного розвитку та питання управління інноваційними процесами висвітлено в публікаціях таких вітчизняних науковців, як: О.Алимов, Н. Гончарова, Л.Нейкова, Д.Черваньова та ін. Зв'язок інновацій і підприємництва, мотиваційний механізм та чинники активізації інновацій досліджувалися в роботах Ю. Бажала, Л.Борщ, А.Власової, А.Гальчинського, В.Гейця, В.Зянька, Н.Краснокутської, В.Осецького, В.Семиноженка, В.Сизоненка, Л.Федуловоїта ін. Регіональним аспектам інноваційного розвитку присвячено наукові публікації В.Вороніна, Б.Данилишина, М.Долішнього, Ю.Макогона, А.Мокія, А.Павлюка, В.Пими, С.Романюкова, Д.Стеченка, В.Чунсикова та інших вітчизняних дослідників.

Однак, незважаючи на чисельність наукових праць, присвячених проблемам формування і розвитку інновацій, особливості інноваційного розвитку регіонів України у них розглядаються здебільшого фрагментарно. Не вирішеними проблемами залишаються комплексні оцінки інноваційного потенціалу окремих регіонів України та формування регіональних проблем активізації інноваційної діяльності промислових підприємств.

Мета статті: дослідити тенденції розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств Кіровоградської області та розробити заходи щодо активізації інноваційної діяльності.

У Кіровоградській області інноваційна діяльність досліджуваних промислових підприємств в цілому була спрямована, насамперед, на подолання технічного відставання, переорієнтацію виробничого потенціалу, на створення

конкурентоспроможних виробництв. Якщо розглядати динаміку кількості промислових підприємств області, що впроваджували інновації за роками, то побачимо невтішну картину (див. табл. 1). Так, у 2006 р. із загальної кількості промислових підприємств регіону нововведення здійснювали лише 28, що становило 11,7 % від їх загальної кількості. Це на 7,1% менше у порівнянні з 2004 роком. У першому півріччі 2007 року кількість інноваційно активних підприємств в області становило вже тільки 17, або 7,3% від загальної кількості промислових підприємств Кіровоградської області.[3] Тобто, тенденція до зниження інноваційної активності промислових підприємств регіону чітко визначилась. Відповідно до даних Головного управління статистики у Кіровоградській області, скорочується не лише кількість підприємств, що впроваджували інновації, а і їх питома вага у загальній кількості обстежених промислових підприємств області (2004 р. – 18,8 %,2005 р. – 13,6%, 2006 р. – 11,7%).

Щодо напрямів впровадження інновацій, то за останні три роки ситуація характеризується, з однієї сторони, різким падінням (з 24 до 9, тобто майже у 2,7 рази) кількості підприємств, що освоювали нові види продукції у 2005 році по відношенню до 2004 року, а, з іншої сторони, поступовим їх зростанням у 2006 році в порівнянні з 2005 роком (з 9 до 17). Аналогічні тенденції характеризують впровадження нових технологічних процесів і придбання та впровадження нових засобів механізації і автоматизації виробництва промисловими підприємствами Кіровоградщини. В той же час, звертає на себе увагу тенденція до збільшення кількості досліджуваних підприємств регіону, що придбали нові технології (2004 р. – 5, 2005 р. – 2, 2006 р. - 7).

Таблиця 1 – Динаміка кількості промислових підприємств Кіровоградської області, що впроваджували інновації в 2004-2006 рр. *

	Всього			У % до загальної кількості підприємств		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Кількість підприємств, які впроваджували інновації	49	35	28	18,8	13,6	11,7
з них: • впроваджували інноваційні види продукції	24	18	17	9,2	7,0	7,1
• впроваджували нові технологічні процеси	28	12	11	10,8	4,7	4,6
• придбали нові технології	5	2	7	1,9	0,8	2,9
• реалізували інноваційну продукцію	-	-	27	-	-	11,3

* складено і розраховано авторами за даними [4,5]

Як відомо, важливим показником, що характеризує інноваційну діяльність промислових підприємств, є реалізація інноваційної продукції. У 2006 році промисловими підприємствами Кіровоградської області було реалізовано інноваційної продукції на 455835,4 тис. грн.., або 12% від загальної кількості реалізованої промислової продукції, що на 5% більше ніж у попередньому 2005 році, у тому числі, принципово нової продукції – 99% від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції в області. Таким чином, відповідно до статистичних даних наведених у таблиці 2, показник обсягу реалізованої інноваційної продукції в регіоні має стійку

тенденцію до зростання, а пріоритетними напрямами реалізації стала продукція, що зазнала суттєвих технологічних змін або заново впроваджена протягом трьох останніх років (збільшення у 2,4 рази у 2006 році в порівнянні з 2004 роком).

Досліджуючи динаміку обсягів інноваційних витрат (див. табл. 3) промислових підприємств Кіровоградської області ми з'ясували, що вони мають позитивну динаміку і збільшилися з 3510,8 тис. грн. у 2004 році до 52623,2 тис. грн. у 2006 році, тобто на 49 %. Найбільше коштів витрачено у 2004 році на придбання засобів виробництва (49,4%) і дослідження і розробки (33,1%), у 2005 році – на дослідження і розробки (42,1%) та придбання виробничих засобів (36,4%), у 2006 році – на придбання нових засобів виробництва (52,2%) і дослідження і розробки (14,7%). За цей же період, витрати на придбання нових технологій зменшилися на 51 %, витрати на маркетинг і рекламу – на 90%.

Таблиця 2 – Динаміка обсягу реалізованої інноваційної продукції, виробленої промисловими підприємствами Кіровоградщини*

	Всього			Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі реалізованої промислової продукції		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) (тис. грн.)	2661555,3	3127577,4	3659654,5	100	100	100
Обсяг реалізованої інноваційної продукції(робіт, послуг) (тис. грн.)	248540,3	220297,9	455835,4	9	7	12
в тому числі: • продукція, що зазнала суттєвих технологічних змін або заново впроваджена протягом 3 останніх років	188865,2	164602,9	451791,4	7	5	12
• продукція удосконалена впроваджена протягом 3 останніх років	45506,6	44136,9	19081,1	1	1	<1

* складено і розраховано авторами за даними [4,5]

Аналіз даних таблиці 4 свідчить, що найбільшу частку фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств Кіровоградської області утворюють власні кошти підприємств у структурі джерел фінансування. Ця частка має суттєву тенденцію до збільшення у 2005 році у порівнянні з 2004 роком (збільшення з 45,3% до 79%), але в 2006 році ми спостерігаємо зменшення до 49%. Кредити, як джерело фінансування максимально використовувалося у 2004 році (26,1%), мінімально – у 2005 році (0,6%).

Мусимо констатувати такий факт, як відсутність коштів місцевих органів управління та держбюджетних коштів у структурі джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств Кіровоградщини в останні роки. На нашу думку, це можливо лише в умовах відсутності розробленої стратегічної регіональної програми інноваційного розвитку області. В той же час цікавим фактом є збільшення коштів інвесторів – іноземних держав, що були спрямовані на фінансування інноваційної діяльності підприємств області (у 2004 році – 28,6%, у 2006 році – 44,1% від загального обсягу фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств Кіровоградщини).

Таблиця 3 – Динаміка обсягів інноваційних витрат у промисловості Кіровоградської області (у фактичних цінах)*

	Обсяг інноваційних витрат (тис. грн.)			Відсотків до загального обсягу		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Всього в тому числі на:	35108,8	36542,8	52623,2	100	100	100
• дослідження і розробки	11625,5	15420,2	7706	33,1	42,1	14,7
• придбання нових технологій	359,5	384,4	179,0	1,1	1,1	0,3
• виробниче проектування, інші види підготовки виробництва для випуску нових продуктів, впровадження нових методів їх виробництва	3968,6	5110,7	4907,7	11,3	14	9,3
• придбання засобів виробництва	17346,2	13294,7	27464,4	49,4	36,4	52,5
• маркетинг і реклама	294,8	27,4	28,5	0,8	0,1	0,1
• інші витрати	1514,2	2301,4	12339,8	4,3	6,3	23,4

* складено і розраховано авторами за даними [4,5]

Таблиця 4 – Динаміка джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств Кіровоградської області за 2004 – 2006 рр.*

Джерела фінансування	2004		2005		2006	
	тис.грн.	%	тис.грн.	%	тис.грн.	%
Державний бюджет	-	-	-	-	-	-
Місцевий бюджет	-	-	-	-	-	-
Власні кошти	15892,1	45,3	28866,4	79	25791,2	49
Кошти інвесторів						
• вітчизняних	-	-	4297,0	11,8	-	-
• іноземних держав	10068,0	28,6	3158,9	8,6	23216,0	44,1
Кредитів	9148,7	26,1	220,5	0,6	3616	6,9

* складено і розраховано авторами за даними [4,5]

Таким чином, в результаті проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

- якщо у деяких регіонах України відбувається підвищення інноваційної активності промислових підприємств, то в Кіровоградській області відбувається суттєве зниження;

- прискоренню інноваційної активності промислових підприємств області будуть слугувати, перш за все, підвищення інноваційного потенціалу підприємств регіону;

- для надання відчутного імпульсу інноваційному розвитку досліджуваному регіону доцільно подолати перешкоди ринкового характеру;

- відчутною підтримкою розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств Кіровоградщини буде надання систематизованої інформації про стан та прогнозні оцінки кон'юнктури ринків збуту інноваційної продукції Торгівельно-промисловою палатою Кіровоградської області;

- без сумнівів, що запровадження системи моніторингу інноваційного розвитку регіону теж внесе позитивний внесок у підвищення інноваційної активності підприємств, так як дозволить своєчасно реагувати на зміну ринкового середовища;

- дасть змогу значно підвищити рівень інноваційної активності промислових підприємств регіону подолання таких проблем фінансового характеру, як нестача власних коштів підприємств, ускладненість залучення фінансових ресурсів з ринкових джерел. Тому розширення джерел фінансування інноваційної діяльності промислових

підприємств за рахунок коштів держави і коштів місцевих органів влади, поширення практики надання інноваційним підприємствам середньострокових кредитів зі знижкою кредитної ставки безперечно є пріоритетними напрямами активізації інноваційної діяльності на Кіровоградщині;

- значного поштовху у активізацію інноваційної діяльності промислових підприємств Кіровоградської області надасть подальший розвиток загальновідомих інфраструктурних елементів підтримки інноваційного підприємництва таких як бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, лізингових центрів, технопарків, інвестиційних та інноваційних фондів та компаній, фондів підтримки підприємців, кредитних спілок. Це набуває актуального значення і потребує подальшого дослідження особливо якщо врахувати, що інфраструктура інноваційної діяльності в області не демонструє високих темпів розвитку, має обмежене коло клієнтів, надає низькоякісні послуги.

Список літератури

1. Буча Н., Тарасов І. Модель інноваційного розвитку проблемних регіонів „Економіст". – 2007. - №7.- с. 48-50.
2. Варналій З. Регіональна інноваційна політика України: проблеми та стратегічні пріоритети // Економіст. – 2007. - №9. – с. 36-39
3. Інноваційна активність промислових підприємств України// Веб-сайт Державного комітету статистики України www.ukrstat.gov.ua
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник – К.: Держкомстат України. - 2006 – 360 с.
5. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2006 рік: - Кіровоград: Головне управління статистики у Кіровоградській області. 2007 р.
6. Федулова Л. І. Інноваційний розвиток промисловості України: тенденції та закономірності // Актуальні проблеми економіки. – 2007. - №3. – с. 82-96
7. Федулова Л. І. Перспективи інноваційного розвитку промисловості України // Економіка і прогнозування. – 2006. – №2. - с. 58-67

The main indexes dynamics of innovation activity development of industrial enterprises in Kirovograd region are analyzed in the article.

В статье проанализировано динамику основных показателей развития инновационной деятельности промышленных предприятий Кировоградской области

УДК 332.14

М.О. Сухомлин, канд. екон. наук

Роль ресурсного потенціалу в управлінні регіональною економікою

В статті розглянуто особливості регіонального управління ресурсним потенціалом як визначальної складової формування конкурентоспроможності. Досліджено вплив чинників інноваційного характеру на ефективність використання ресурсів як економічному так і в екологічному сенсі. Визначено та обґрунтовано механізм підвищення конкурентноздатності підприємств видобувної промисловості.

інновації, екологізація, економічна ефективність, конкурентноздатність, регіон, регіональна економіка, ресурсний потенціал

Успішне формування механізмів інноваційного і науково-технологічного розвитку є одним із наслідків перш за все політичних і соціальних умов, що склалися в суспільстві. Вивчення досвіду створення і функціонування аналогічних механізмів в розвинутих країнах дає можливість стверджувати, що роль держави у вирішенні виникаючих проблем залежить в першу чергу від формування ефективної науково-промислової політики, у вірному визначенні її пріоритетів, стратегії і механізмів впровадження, які повинні бути сконцентровані на технологічному оновленні виробничого апарату, на прогресивних знаннях і кваліфікації персоналу, на задоволенні потреб ринку в продукції високого науково-технічного рівня.

Сучасний підхід до стратегічного територіального управління ресурсним потенціалом повинен також враховувати існуючі традиції довгострокового територіального планування, модернізаційного застосування передових технологій. Стратегічне управління інноваційним розвитком ресурсного потенціалу регіону – це вид управлінської діяльності, що передбачає розробку таких цілей розвитку на стратегічну перспективу і визначення механізмів їх досягнення, реалізація яких повинна забезпечити його ефективне функціонування в умовах мінливого зовнішнього і внутрішнього середовища з метою досягнення збалансованості національних інтересів й інтересів регіону.

Складність трансформаційних зрушень в економіці виявляється не тільки в тім, що перебудова і впорядкування структури вимагають реформування системи управління або створення нової з наступним вбудуванням суб’єктів господарювання і в нову систему управління, і в нові задачі, які стоять перед управлінськими органами. Головна складність полягає в адаптації виробництв до вимог ринку і умов самостійного господарювання в режимі розширеного і, що важливо, – технологічного оновлення.

Відомо, що витіснення і заміна старих укладів новими стимулює економічний ріст, а збереження (і тим більше зменшення, як це спостерігалось до останнього часу в Україні) частини останнього в економіці країни обов’язково призводить до уповільнення технологічних зрушень і темпів росту економіки, зниженню конкурентоспроможності українських товарів на внутрішньому і світовому ринках і їх витісненню звідти. Основна задача політики на сучасному етапі – вирішити проблеми економічного розвитку, пов’язані з диспропорціями і неефективністю її виробничо-технологічної структури, з її трансформацією до нової, більш активної структури споживання.

Утримання економіки України в стані стабільного стійкого зростання вимагає, щоб науково-промислова політика стала основою державної концепції довготривалого соціально-економічного розвитку країни. Маючи головними цільовими орієнтирами підвищення економічної ефективності господарської діяльності і збільшення її об'ємів, ця політика повинна спрямовуватись на модернізацію промислового комплексу, надаючи перевагу розвитку його обслуговуючого напрямку, працюючого на виробничий і споживчий сектори ринка, ресурсозбереження і енергозбереження, збереження і примноження науково-технічного і інтелектуального потенціалу.

Ядром політики повинна стати система заходів, яка забезпечує прогресивний структурно-технологічний розвиток національної економіки, що створить умови для виробництва конкурентоздатних вітчизняних товарів та забезпечить високий рівень надання послуг.

На макрорівні конкурентоспроможність виявляється виражається у високому рівні економічного росту і можливості забезпечити постійне зростання реальних доходів населення і життєвих стандартів. В свою чергу досягнення соціальних і природоохоронних цілей доповнює поняття конкурентоспроможності на макрорівні і розширює набір відображаючих її індикаторів.

На даний час особливий інтерес представляє регіональна конкурентоспроможність, яку можна визначити як здатність території виробляти продукцію і надавати послуги, що відповідають вимогам закордонних ринків, і одночасно підтримувати високий і стабільний рівень доходів свого населення. В широкому значені регіональна конкурентоспроможність – це можливість регіонів в умовах міжнародної конкуренції забезпечувати порівняно високі доходи і рівень зайнятості населення.

Стійкий соціально-економічний розвиток регіону характеризується його можливістю забезпечувати позитивну динаміку рівня і якості життя населення, використовувати в цих цілях нові фактори і умови, в тому числі й збалансоване відновлення економічного, соціального, природно-ресурсного потенціалу, розміщеного на його території [1].

Отже, конкурентоспроможність – це можливість регіонів в умовах міжнародної конкуренції забезпечувати порівняно високі доходи і рівень зайнятості населення. Іншими словами, щоб регіон був конкурентоспроможним, дуже важливо забезпечити його достатньо ресурсами необхідної якості.

Існують дві точки зору відносно формування регіональної конкурентоспроможності.

Перша. Регіональна конкурентоспроможність розгортається як сукупність конкурентоспроможностей суб'єктів господарювання (всіх форм власності), що знаходяться в межах цього регіону. Це означає, що інтереси суб'єктів господарювання, які знаходяться в регіоні і спроможні прибутково виробляти продукцію, що відповідає (по ціні, якості та ін.) вимогам ринку, співпадають з інтересами (стратегією) регіону в цілому.

Важливим показником рівня конкурентоспроможності є висока продуктивність ресурсів, тому визначення факторів, що впливають на її підвищення, є особливо необхідним для територій, які порівняно не так давно стали впроваджувати стратегії конкурентоспроможності. Однак акцентування на виробництві ресурсів не повинно затінювати процесів обов'язкового підвищення заробітної плати, збільшення доходів населення, розвиток ринкових структур і ін. Виходячи із цього регіональну конкурентоспроможність можна визначити як спроможність регіональної економіки оптимізувати свої внутрішні ресурси з метою забезпечення конкурентноздатності на

національному і світовому ринках, а також можливості адаптуватися до змін, які виникають на цих ринках.

Друга. Регіональна конкурентоспроможність є похідною макроекономічної конкурентоспроможності. В цьому випадку стосовно до регіональної конкурентоспроможності діють деякі обмеження. Так, окремі закони, якими регулюється міжнародна торгівля, не завжди функціонують на регіональному рівні. Наприклад, на відміну від національного рівня зміни обмінного курсу і співвідношення «виробництво», «ціна –заробітна плата» не завжди (або взагалі) не формується на регіональному рівні. Навпаки, міжрегіональна міграція мобільних факторів (капіталу і праці) може бути реальною загрозою для регіонів.

Розвиток, конкурентоспроможності регіону (як і держави в цілому) передбачає чотири рівня конкуренції на основі наступних факторів: виробництва, інвестицій, нововведень, добробуту. Перші три ініціюють економічний ріст, остання – обумовлює застій і спад.

Для оцінки факторів формування конкурентної здатності регіону в цілому і можливостей впливу регіональних органів влади на її складові доцільно використовувати модель «національного ромба» запропоновану М.Портером для країни [2]. Роль регіону в створенні конкурентних переваг фірм можна визначати за чотирма взаємопов'язаними напрямками, що утворюють «регіональний ромб»: параметри факторів виробництва (природні ресурси, кваліфіковані кадри, капітал, інфраструктура та ін.); умови попиту (рівень доходу, еластичність попиту, вимогливість покупців до якості товарів і послуг та ін.); споріднені і підтримуючі галузі (забезпечення фірми, підприємства необхідними ресурсами, комплектуючими, інформацією, банківськими, страховими та іншими послугами); стратегії фірм, їх структура і змагання (створення конкурентного середовища і розвиток конкурентних переваг). В свою чергу кожний із детермінантів аналізується за їх складовими, ступенем їх впливу на конкурентні переваги регіону, а також необхідність їх розвитку.

Конкурента перевага регіону забезпечує:

- на першій стадії: використання факторів виробництва – природних ресурсів, сприятливих умов для випуску продукції, наявність кваліфікованої сили;
- на другій стадії – активним інвестуванням (в основному національними фірмами) в світі, технології, ліцензування;
- на третій стадії – створення нових товарів, продукції і виробничих процесів, удосконалення управління інноваціями, тобто дію усіх складових «національного ромба»;
- на четвертій стадії – застосування усіх чотирьох детермінантів «регіонального ромба».

Не слід забувати, що ресурсно-видобувний потенціал як завжди залишається одним із найважливіших факторів дестабілізації в системі «суспільство-природа».

А це, в свою чергу, вимагає стійкого розвитку екологізації господарської діяльності на основі наукових знань.

В результаті економічного зростання, розширення масштабів виробництва на базі діючих технологій призводить до посилення негативного впливу видобувної діяльності на оточуюче середовище. Це обумовлено недостатністю розвитку інноваційних технологій, а також застарілим технологічним обладнанням, що спричиняє забруднення довкілля.

Ще в 1955 році був прийнятий «Маніфест-Россела-Енштейна», який закликав до наступного бачення розвитку глобального світу: «Ми виступаємо ... як представники роду людського, подальше існування якого знаходиться під сумнівом [3]

Тому однією із найважливіших передумов стійкості системи «суспільство–природа» є необхідна радикальна перебудова господарського механізму на принципах екологізації. Дотримання екологічних вимог може бути досягнута лише тоді, коли господарська діяльність буде використовувати технології які здатні забезпечувати саморегуляцію біоценозів. Саме на цьому рівні господарського розвитку необхідна перебудова самого способу використання ресурсно-природного потенціалу на основі значного впровадження інновацій.

Сьогодні стає невід'ємним атрибутом управлінської діяльності і адміністративне екологічне управління. Це управління пов'язане з державним управлінням в сфері природокористування і охорони навколишнього середовища. Роль і місце рівнів державного екологічного управління, структура системи складних підсистем обумовлені характером задач, що вирішується на кожнім рівні. В процесі функціонування відбувається їх взаємодія по горизонталі і вертикалі, де основним регулятором є нормативно-правова база держави.

На конкурентноздатність вітчизняної видобувної промисловості як було відмічено надто впливають фактори зовнішнього середовища. Нині у світі відбуваються два процеси, які можна умовно назвати «глобалізація проти регіоналізації». З однієї сторони, фактори низьких витрат сприяли переміщенню шкідливого (а такою є видобувна галузь) виробництва в «країни третього світу», так як ця галузь вимагає набагато менших капіталовкладень і витрат, а також рівня підготовки кадрів. З іншого боку, спостерігається регіоналізація, яка виражається в створенні зон безмитної торгівлі в рамках ЕС, NAFTA, ASEAN, MERCOSUR, сприяючих інтенсифікації торгівлі між країнами, що дозволяє скоротити логічні витрати.

Виходячи з вищезазначеного обґрунтованою є потреба розробки механізмів підвищення конкурентноздатності видобувної галузі як основної передумови мінімізації впливу чинників негативного характеру на відтворювальні процеси та забезпечення значного рівня екологізації виробництва.

На рисунку 1 наведені механізми підвищення конкурентоздатності галузі, які можуть бути реалізовані на рівні регіонального управління, а також в рамках спільної діяльності вітчизняних підприємств і державних структур.

Складність і різнобічність форм і методів взаємодії всіх багаточисельних учасників конкурентної діяльності спрямовані на дослідницький і практичний інтерес при визначенні оптимального співвідношення ринкового і державного регулювання науково-технічного і технологічного розвитку, запровадженні механізмів розповсюдження нововведень для створення ефективної системи управління цим розвитком.

Ринкові відношення створюють універсальний організаційно-економічний механізм в управлінні. Адже в ринку всі господарюючі суб'єкти функціонують на умовах самофінансування, а їх конкурентноздатність забезпечується найменшим ресурсоспоживанням, в тому числі і основних виробничих фондів.

Висока ступінь інноваційного обладнання, прискорена їх амортизація являється безперечною умовою розвитку і процвітання підприємства.

Всі різноманітні елементи інноваційної сфери можна уявити в трьох основних видах: ринковій формі, коли взаємодія важелів управління і стимулів господарської діяльності між учасниками процесу відбувається на основі конкуренції; у вигляді державного управління, яке здійснюється на базі правових повноважень, а також в формах, узгоджених з існуючими в суспільстві традиціями, менталітетом та етнічними нормами.

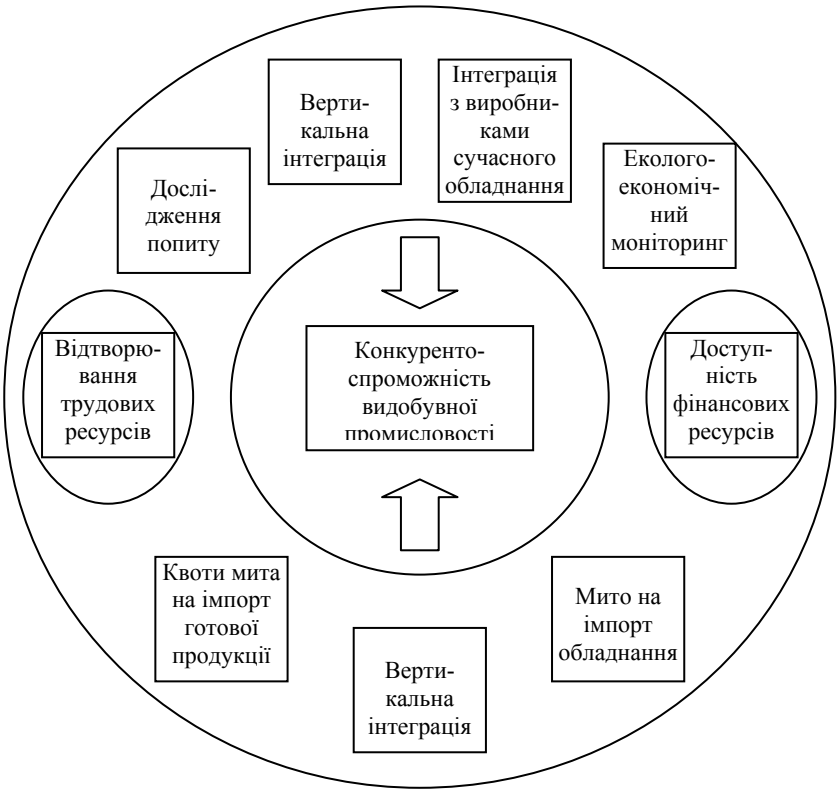


Рисунок 1 - Механізми підвищення конкурентоздатності підприємств видобувної промисловості

Слід відмітити, що розробка регіональними органами політики підвищення конкурентоздатності і ефективність її реалізації в більшості визначається тим, в якому об'ємі враховуються основні характеристики і можливості території, для якої створюються конкурентні переваги. Таким чином, одним із ключових умов, що виникають перед регіонами – формування нових критерії розміщенні фірм з урахуванням процесів глобалізації, а також чіткому визначенні кількісних і якісних факторів, які будуть сприяти регіональному розвитку.

Нині на думку вчених слід враховувати наступні фактори, які визначають конкурентноздатність території:

- якість робочої сили (рівень освіти, кваліфікації), розвинутий ринок праці, що дає можливість пошуку робітників даних категорій;

- наявність дослідницьких центрів, які дають можливість розробляти нові технології і НДДКР, а також обмінюватися інформацією;

- сприятливий бізнес-клімат (низькі податки і фінансова допомога місцевих органів влади, створення об'єктів бізнес-послуг, передбачуваність дій місцевої адміністрації і висока якість управління територією);

- створення на території промислових кластерів з добре розвинутою мережею вертикальних зв'язків, які дозволяють знизити недоліки промислової інфраструктури, полегшати передачу інформації;

- розвинута інфраструктура, транспортні і інформаційні мережі, близькість міжнародних аеропортів, фінансові послуги та ін.;

- сприятливі умови життєдіяльності (розвиток сфери послуги комунікацій, можливості відпочинку та ін.), а також високі екологічні стандарти.

Отже, виходячи із загальних критеріїв регіональні органи влади можуть визначати цілі і формувати довгострокову стратегію розвитку регіону.

Разом з тим, оскільки цілями регіональної економічної стратегії є досягнення економічного зростання, тобто, зниження рівня безробіття, створення робочих місць,

пов’язаних з новими видами економічної діяльності, розробка механізму повинна доповнюватися наступними важливими параметрами:

- переліком галузей, окрім існуючих, які бажано мати на даній території;

-ступеню розвитку кожної із галузей (виробництв) в регіоні порівняно з очікуваним рівнем (іншими словами, визначення галузей з більшими потенційними можливостями, ніж цього дозволяють наявні ресурси і фактори виробництва);

- перерозподілами імпортозаміщення товарів і послуг власними виробництвами (або в яких галузях доцільно розвивати імпортозаміщення);

- можливими об’ємами розширення випуску експортної продукції в результаті заходів по стимулюванню експорту.

Підсумовуючи вищезазначене слід обов’язково акцентувати на тому, що значення вище наведених параметрів безпосередньо залежить від наявності на даній території в достатній кількості трудових ресурсів необхідного якісного складу, а також можливостей щодо їх залучення і закріплення.

Список літератури

1. Общий и специальний менеджмент/ Под общ. ред. А.Л.Гапоненко,А.П.панкрухіна: Учебн.посоие.-М.:Изд-воРАГС,2002.
2. М.Портер. Конкурентна перевага країн.-Нью-Йорк. «Pree Press».-1991.
3. Маніфест-Россела-Енштейна //Мир науки.-1979.-№3.-С.11.

В статье рассматриваются особенности регионального управления ресурсным потенциалом как определяющей составной формирования конкурентоспособности. Исследуется влияние факторов инновационного характера на эффективность использования ресурсов как экономическом, так и экологическом смысле. Сформулировано и обосновано механизм повышения конкурентоспособности предприятий добывающей промышленности.

The peculiarities of regional management of resource potential as defining part of the formation of competitiveness have been considered in the article. The influence of factors of innovative character on the efficiency of usage of resources in economic and ecological sense were researched. The mechanism of improving of competitiveness of enterprises of excavating and mining industries were defined and grounded.

УДК 331.108.45

О.М. Левченко, доц., канд. екон. наук, О.В. Ткачук, асп.
Кіровоградський національний технічний університет

Роль людського фактору у забезпеченні інноваційної моделі розвитку промислового сектору економіки України

У статті розглянуто тенденції інноваційної діяльності та експортного потенціалу підприємств промислового сектору економіки країни. Досліджено ключові проблеми впливу людського фактору як невід'ємної складової зростання конкурентоспроможності та рівня інноваційної активності вітчизняних підприємств. Визначено основні напрямки подальшого розвитку та удосконалення з метою формування в країні економіки інноваційного типу.
людський фактор, інноваційна активність, експортний потенціал, професійний розвиток кадрів, система безперервної освіти

Перехід до інноваційної моделі розвитку економіки – найхарактерніша риса сучасного етапу в розвинутих країнах. Реалізація економічних цілей суспільства пов'язана з інноваційним типом розвитку, в основі якого закладений безперервний і цілеспрямований процес пошуку, підготовки та реалізації нововведень, які дають змогу не тільки підвищити ефективність функціонування суспільного виробництва, а принципово змінити способи його розвитку [4].

Тенденції до все більшої глобалізації світової економіки закономірно призводять до активізації участі у цьому процесі вітчизняних суб'єктів господарювання. При цьому важливими передумовами зростання конкурентоспроможності української продукції на світовому ринку є забезпечення інноваційної спрямованості розвитку та підвищення якісних характеристик продукції, які є можливими за умови всебічного урахування ролі людського фактору, що і обумовлює актуальність обраної теми.

Вивченню різноманітних аспектів цієї багатогранної проблеми присвячені праці таких дослідників, як: Богиня Д., Варналій З., Геєць В., Грішнова О., Левченко О., Орлов П., Пашута М., Петровський Ю., Савченко В., Світкін М., Семів Л., Семикіна М., Стахів О., Фільштейн Л. та багатьох інших вчених. Більш детального розгляду потребують аспекти забезпечення інноваційної спрямованості експорту продукції у розрізі видів промислової діяльності, впровадження і підвищення ефективності функціонування систем менеджменту якості на основі залучення персоналу як важливої складової зростання конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку, побудови системи безперервної освіти в країні та формування ефективної взаємодії між системою освіти та підприємствами промисловості.

Метою статті є дослідження сучасних тенденцій зовнішньоекономічної діяльності України та інноваційної активності вітчизняних підприємств промисловості, рівня інноваційної спрямованості експорту та ролі людського фактору у цих процесах, основних напрямків подальшого розвитку.

Аналіз інноваційних аспектів розвитку промислових підприємств України дозволяє виявити негативні тенденції у цій сфері (рис. 1).

Економічні перетворення 1990-х років позначились неухильним зниженням інноваційної активності промислових підприємств. У кінці 1980-х років питома вага підприємств, що займались розробкою та впровадженням інновацій, у промисловості

колишнього СРСР складала 60-70%, а на початку 1990-х років цей показник знизився більше, ніж утричі [1].

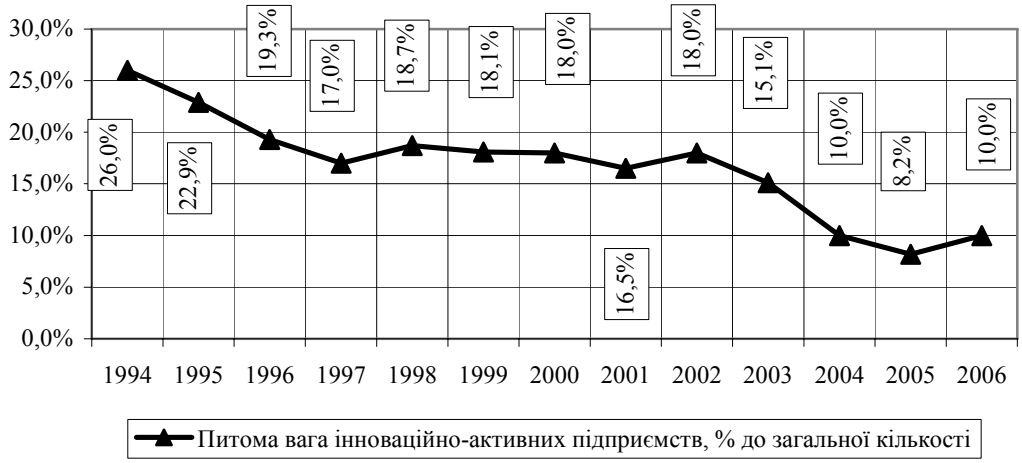


Рис. – 1 – Динаміка питомої ваги інноваційно-активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств України [8]

За даними Державного комітету Статистики, за період з 1994 по 2006 роки частка промислових підприємств, що впроваджували інновації, знизилась з 26,0% до 10,0%. Так, у 2006 році впроваджували нові технологічні процеси лише 2,7% підприємств, а освоювали виробництво нових видів продукції – 4,7%. Незначною мірою збільшилась частка тих підприємств, які здійснювали механізацію та автоматизацію виробництва – від 2,9% у 1995 році до 5,1% у 2006 році [1, 8].

Для порівняння відмітимо, що серед країн Європейського Союзу мінімальні показники інноваційної активності мають Португалія – 26% та Греція – 29%, тобто у 2,5-3 рази вищі, ніж в Україні. А у порівнянні з країнами – лідерами у цій галузі, такими як Нідерланди (62%), Австрія (67%), Німеччина (69%), Данія (71%) та Ірландія (74%), розрив становить приблизно 6-7 разів [1].

Характеризуючи динаміку обсягів та структури науково-технічних робіт, виконаних власними силами підприємств та організацій, слід відмітити поступове зростання їх обсягів. Зокрема, вартість виконаних робіт у фактичних цінах в 2006 році становила 5354,6 млн. грн., що у 2,7 рази більше, ніж у 2000 році, та у 7,6 разів більше, ніж в 1995 році.

За останні сім років частка обсягів фундаментальних досліджень у загальній вартості науково-технічних робіт зросла з 13,5% до 21,3%. Водночас частка прикладних досліджень зменшилась з 22,1% до 15,7% [8].

Отже, у даний час в Україні існує потреба нарощування обсягів прикладних досліджень, без яких впровадження сучасних досягнень фундаментальної науки у практичну діяльність вітчизняних підприємств є неможливим.

Необхідність збільшення обсягів прикладних наукових робіт підтверджується також і станом структури, співвідношенням фундаментальних (Ф), прикладних (П) досліджень та розробок (Р), яка притаманна державам, що досягли високого рівня технологічного розвитку та високої наукомісткості промислового потенціалу: Ф = 15-16%; П = 22-25%; Р = 59-63% [2].

В Україні таке співвідношення в 2006 році становить: Ф = 21,3%, П = 15,7% та Р = 63,0% (з яких розробки складають 51,2% та науково-технічні послуги – 11,8%).

Детального розгляду потребують аспекти і тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності (рис. 2) [8].

Динаміка обсягів експорту та імпорту товарів в Україні у 1996-2006 роках відзначається такими характерними рисами:

– чіткою тенденцією до зростання обсягів як експорту, так і імпорту товарів, що свідчить про активізацію ролі країни на світовому ринку;

– позитивне торгівельне сальдо у 2000-2004 роках, коли обсяги експорту перевищували імпорт, та від'ємне – у 2005-2006 роках.

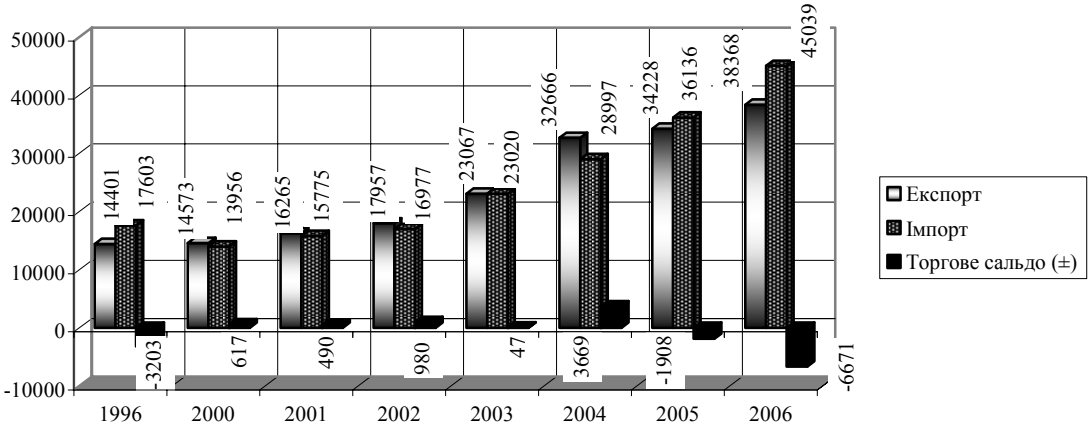


Рис. – 2 – Обсяг зовнішньої торгівлі товарами, млн. дол. США

Загалом, незважаючи на стрімке зростання цін на енергоносії та застосування численних обмежень проти українських експортерів (зокрема, введення Росією та країнами Європейського Союзу ввізного мита на деякі види трубної продукції, введення Росією обмежень на поставки продукції тваринництва тощо) у 2006 році обсяги експорту товарів збільшились на 11,2% (у 2005 році експорт зріс лише на 4,8%).

Зростання обсягів експорту у 2006 році головним чином зумовлено збільшенням вартісних обсягів експорту: металургійної продукції – на 16,9%; машинобудівної продукції – на 19,9%; хімічної продукції – на 18,4%.

Відмічено позитивні тенденції обсягів експорту продукції машинобудування – на відміну від 2005 року, коли експорт машинобудівної продукції зменшився майже на 18%, у 2006 році спостерігалося зростання вартісних обсягів експорту за цією групою завдяки нарощуванню обсягів поставок до країн СНД, де основним імпортером є Росія (53% українського експорту машинобудівної продукції).

Слід відмітити, що 42,8% експорту країни у 2006 році забезпечувалось за рахунок недорогоцінних металів та виробів з них. При цьому частка механічного обладнання, машин, механізмів та електрообладнання в структурі українського експорту становила лише 8,7% [8].

Дуже нерівномірним є співвідношення обсягів експорту за регіонами України. Так, у 2006 році 68,9% українського експорту забезпечували лише п'ять регіонів – м. Київ, Дніпропетровська, Донецька, Луганська та Запорізька області, і 31,1% – інші 22 регіони країни разом [8].

Інтенсивне нарощування обсягів імпорту у 2006 році (22,1% порівняно з 2005 роком), відбулося головним чином внаслідок: активізації інвестиційного попиту; зростання реальних доходів населення та розширення обсягів споживчого кредитування, що призвело до підвищення попиту на товари довготривалого вжитку та легкові автомобілі; різкого зростання цін на енергоносії.

У регіональному розподілі експортних та імпортних товарних потоків переважають країни СНД, частка яких у 2006 році склала 33,0% українського експорту та 44,8% імпорту, Європи – 32,9% та 37,3%, Азії – 21,2% та 13,5% відповідно.

Аналіз тенденцій зовнішньої торгівлі показує, що вітчизняна економіка зберігає сильну залежність від імпорту енергетичних продуктів з країн СНД і високотехнологічних споживчих товарів та засобів виробництва з розвинених держав Європейського Союзу (ЄС). Україна спроможна конкурувати на ринку ЄС традиційною сировинною продукцією з низькою доданою вартістю (метали, енергія, хімікати).

Разом з тим, розвиток постіндустріального суспільства в світі диктує нові вимоги до продукції, що постачається на світовий ринок, зокрема інноваційної та високотехнологічної продукції. Свідченням цього є той факт, що якщо у 2005 році зростання загального обсягу експорту відбулося лише на 4,8%, то обсяги реалізації вітчизняними промисловими підприємствами інноваційної продукції за межі України у тому ж році збільшились на 56,5%, при цьому частка експорту становила ½ від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції [3].

Однією з важливих передумов зростання обсягів реалізації інноваційної продукції вітчизняними промисловими підприємствами є здійснення ними фінансування витрат на продуктові та процесові інновації. Розрахований коефіцієнт кореляції між витратами на інновації у розрахунку на одне підприємство та обсягами реалізованої ними інноваційної продукції за видами промислової діяльності у 2005 році (рис. 3), має вищий за середній зв'язок (k=0,78).

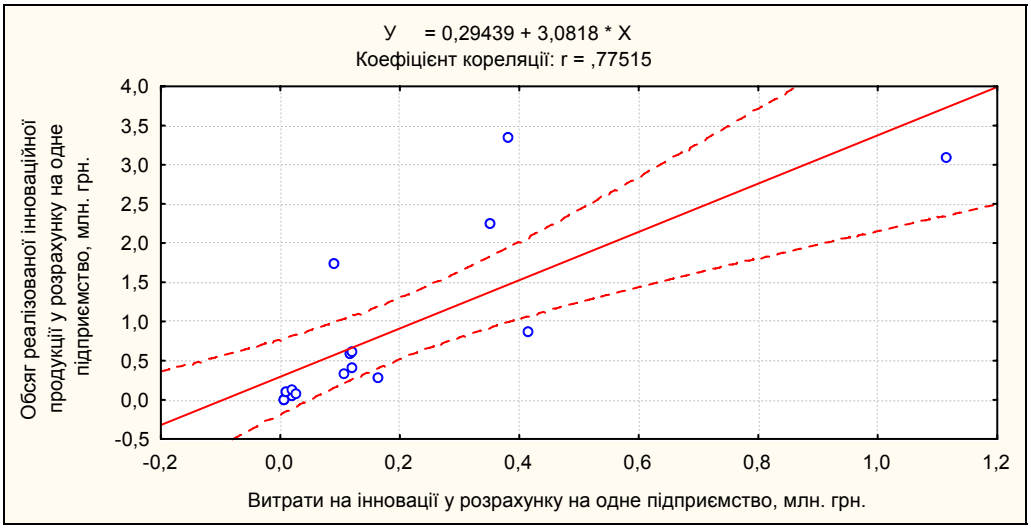


Рис. – 3 – Розрахункові параметри (кореляційне поле) зв'язку між витратами на інновації (змінна X) та обсягами реалізованої інноваційної продукції (змінна У) у розрахунку на одне підприємство за видами промислової діяльності у 2005 році [8]

Вищим за середній (k=0,68) є також значення коефіцієнту кореляції між витратами, пов'язаними з охороною прав на об'єкти промислової власності та обсягами реалізованої інноваційної продукції у розрахунку на одне підприємство у 2005 році.

Отримані коефіцієнти регресії показують, що у 2005 році за умови незмінності усіх інших факторів впливу здійснення витрат на інновації у розмірі 1 млн. грн. у середньому обумовлювало реалізацію інноваційної продукції у обсязі 3,4 млн. грн., а витрачання коштів на охорону об'єктів промислової власності та раціоналізаторські пропозиції у розмірі 1 тис. грн. – реалізацію цієї продукції в обсязі 243 тис. грн.

У відповідності до проведеного аналізу, рівень витрат на інновації, і закономірно, обсяги реалізації інноваційної продукції як у межах України, так і на експорт, тобто інноваційно-експортний потенціал видів промислової діяльності, мають значні галузеві відмінності (табл. 1):

Таблиця 1 – Рівень інноваційно-експортного потенціалу за видами промислової діяльності у 2005 році

№ кластеру	Рівень інноваційно-експортного потенціалу	Склад кластеру: види промислової діяльності	Витрати на інновації (у фактичних цінах) у розрахунку на одне підприємство, млн. грн.			Обсяг реалізованої інноваційної продукції у розрахунку на одне підприємство, млн. грн.			Обсяг реалізованої інноваційної продукції за межі України у розрахунку на одне підприємство, млн. грн.			Витрати, пов'язані з охороною прав на об'єкти промислової власності та раціоналізаторські пропозиції у розрахунку на одне підприємство, млн. грн.		
			середнє	мінімум	максимум	середнє	мінімум	максимум	середнє	мінімум	максимум	середнє	мінімум	максимум
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	Високий	виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення хімічне виробництво виробництво транспортного устаткування	0,6138	0,3491	1,1117	2,9123	2,2716	3,3649	1,6364	0,5242	2,6925	0,0062	0,0040	0,0092
2	Вище середнього	металургія та оброблення металів видобування енергетичних матеріалів видобування неенергетичних матеріалів	0,2051	0,0875	0,4134	1,0792	0,6044	1,7471	0,2928	0,0271	0,4506	0,0053	0,0034	0,0084
3	Середній	харчова промисловість і перероблення сільськогосподарських продуктів виробництво гумових і пластмасових виробів виробництво машин і устаткування виробництво електричного та електронного устаткування	0,1257	0,1033	0,1610	0,4135	0,2921	0,6139	0,1780	0,0746	0,4150	0,0004	0,0001	0,0011
4	Нижче середнього	целюлозно-паперова, поліграфічна промисловість;видавнича справа виробництво інших неметалевих мінеральних виробів (будматеріалів, скловиробів) Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	0,0159	0,0061	0,0252	0,1163	0,0913	0,1358	0,0143	0,0000	0,0307	0,0001	0,0000	0,0002
5	Низький	текстильна промисловість і пошиття одягу виробництво шкіри та шкіряного взуття виробництво деревини та виробів з деревини	0,0098	0,0045	0,0191	0,0302	0,0168	0,0569	0,0105	0,0016	0,0237	0,0000	0,0000	0,0000

Класифікація видів промислової діяльності в країні у 2005 році дозволяє виділити п’ять груп, що відрізняються за рівнем інноваційно-експортного потенціалу. Безпосередня реалізація багатовимірної класифікації об’єктів здійснена за допомогою методу кластерного аналізу (ітераційної процедури класифікації за методом k-середніх, який реалізує ідею утворення груп за принципом „найближчого центра”), на основі

урахування таких класифікаційних ознак, як: витрати на інновації у розрахунку на одне підприємство, млн. грн.; обсяги реалізованої інноваційної продукції у розрахунку на одне підприємство (всього та за межі України), млн. грн.; витрати, пов'язані з охороною прав на об'єкти промислової власності та раціоналізаторські пропозиції у розрахунку на одне підприємство, млн. грн.

Таким чином, до кластеру з високим рівнем інноваційно-експортного потенціалу з середніми витратами на інновації ($B_{інов}^{1\ підпр}$) на рівні 613,8 тис. грн. у розрахунку на одне підприємство, загальним обсягом реалізації інноваційної продукції ($Op_{ІП}^{1\ підпр}$) 2,9 млн. грн. та обсягом її реалізації за межі України ($Op_{ІПексп}^{1\ підпр}$) 1,6 млн. грн., відносяться такі види промислової діяльності, як виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення, хімічне виробництво та виробництво транспортного устаткування.

Вищий за середній рівень потенціалу ($B_{інов}^{1\ підпр} = 205{,}1$ тис. грн., $Op_{ІП}^{1\ підпр} = 1{,}1$ млн. грн., $Op_{ІПексп}^{1\ підпр} = 0{,}3$ млн. грн.) мають такі види діяльності, як металургія і оброблення металів та добувна промисловість (видобування енергетичних та неенергетичних матеріалів).

Для видів промислової діяльності, що мають високий та вищий за середній рівень інноваційно-експортного потенціалу, як бачимо з рис. 4, характерні більш висока середньомісячна номінальна заробітна плата (у порівнянні з середньою по Україні – 806 грн. та іншими видами промислової діяльності), а також порівняно нижчий рівень вибуття кадрів та менша частка персоналу, що працює у незадовільних санітарно-гігієнічних умовах (окрім виробництва коксу та продуктів нафтоперероблення).

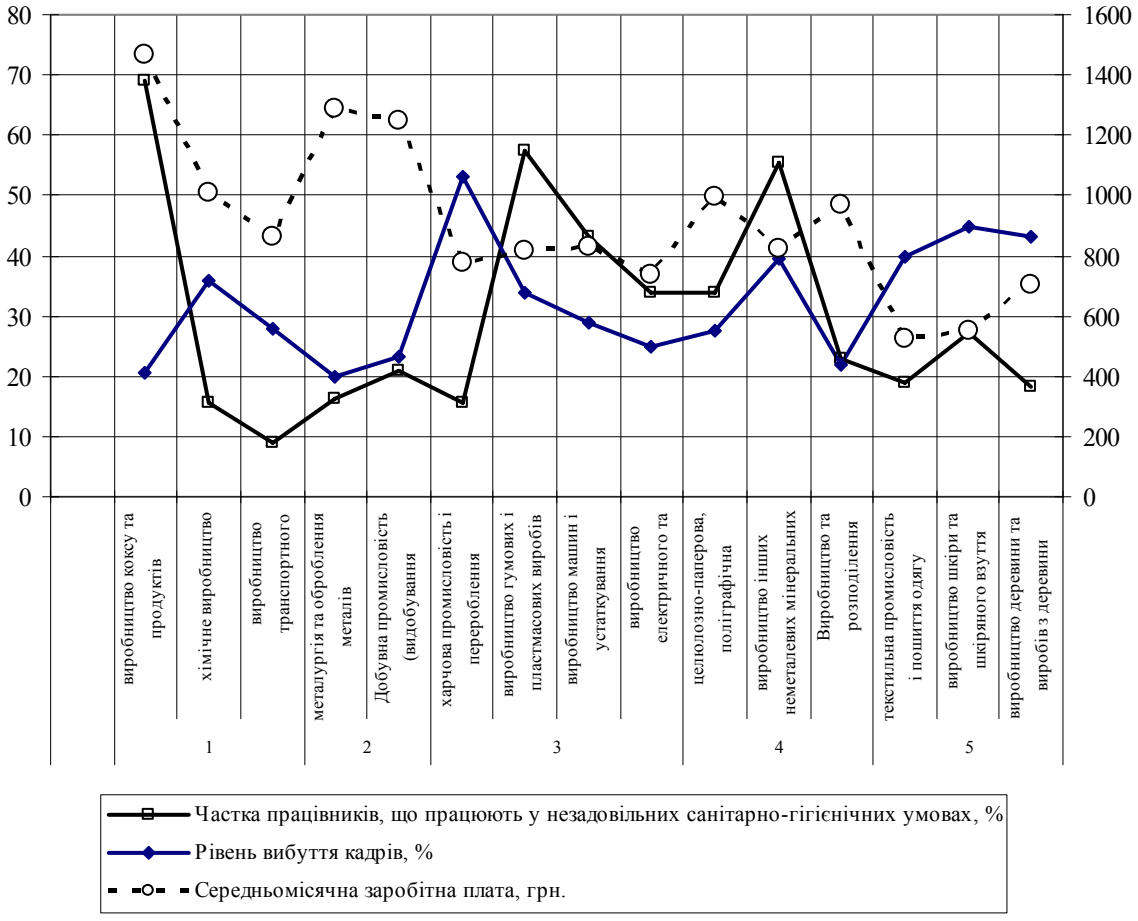


Рисунок 4 – Рівень заробітної плати, вибуття кадрів та частка працівників, що працюють у незадовільних умовах за видами промислової діяльності у 2005 році [8]

Середнім є рівень інноваційно-експортного потенціалу таких видів діяльності, як виробництво машин і устаткування, виробництво електричного та електронного устаткування, харчова промисловість і перероблення сільськогосподарських продуктів та виробництво гумових і пластмасових виробів ($B_{інов}^{1\,підпр} = 125{,}7$ тис. грн., $Op_{ІП}^{1\,підпр} = 0{,}4$ млн. грн., $Op_{ІПексп}^{1\,підпр} = 0{,}18$ млн. грн.). Для видів промислової діяльності, віднесених до даного кластеру, притаманна середньомісячна заробітна плата на рівні середньому та нижче за середній по Україні та більш високий рівень вибуття кадрів і вища частка персоналу, що працює у незадовільних санітарно-гігієнічних умовах.

Для решти видів промислової діяльності (четвертий та п'ятий кластери з нижчим за середній та низьким рівнем потенціалу) характерними є невисокий рівень як витрат на інновації, так і обсяги реалізованої інноваційної продукції.

В цілому, досить високим є рівень вибуття кадрів за всіма видами економічної діяльності, що обумовлено як невисокою заробітною платою (розрахований коефіцієнт регресії між середньомісячної заробітною платою та рівнем вибуття кадрів становить k=-0,70), так і незадовільними санітарно-гігієнічними умовами праці (k=-0,52).

Отримані характеристики інноваційно-експортного потенціалу видів промислової діяльності свідчать про наявність невикористаних можливостей та доцільність здійснення змін, спрямованих на інноваційний розвиток, у цих секторах у найближчій перспективі.

Негативно впливає на рівень якості та конкурентоспроможності продукції промислових підприємств країни високий ступінь зносу основних засобів. Так, у 2004 році зазначений показник у промисловості (58,3%) був найвищим серед видів діяльності, а на підприємствах обробної промисловості та виробництва й розподілення електроенергії, газу та води його рівень був ще вищим – 59,3 та 62,0% відповідно.

Інноваційний розвиток потребує інтеграції науки та виробництва. Проте наукомісткість промислового виробництва країни не перевищує 0,3%, що на порядок менше світового рівня. Майже 90% продукції, що виробляється в Україні, не має відповідного науково-технологічного забезпечення, а на світовому ринку високотехнологічної продукції її частка дорівнює лише 0,1%. У розвинених країнах частка цієї продукції становить близько 40% загальносвітового ВВП [6].

Як відзначають вітчизняні фахівці, з метою підвищення якості продукції до світового рівня, вітчизняні підприємства (як мінімум), повинні мати діючі системи управління якістю виробництва продукції, розроблені відповідно до вимог міжнародних стандартів і сертифіковані в національних або міжнародних органах сертифікації [5].

Отже, для виходу вітчизняної продукції на міжнародний ринок дедалі більше українських компаній впроваджують і сертифікують системи управління якістю згідно з вимогами міжнародного стандарту ISO 9001 «Система менеджменту якості. Вимоги». Мета впровадження вимог цього стандарту – отримання кінцевого продукту, який би задовольняв вимоги споживача, але об'єктом управління, насамперед, стають працівники. Тому на практиці особливе місце в реалізації восьми принципів менеджменту посідає залучення працівників, які професійно виконують свої обов'язки і спроможні досягти мети організації, а саме, виготовляти продукцію належної якості [7].

Таким чином, у сучасних умовах основною передумовою формування економіки інноваційного типу є передусім забезпечення всебічного розвитку персоналу. Особливої уваги потребують такі аспекти, як рівень освіти та професійно-кваліфікаційна підготовка і підвищення кваліфікації персоналу. Так, частка осіб з повною вищою освітою серед працівників промисловості України є однією з найбільш низьких серед інших видів економічної діяльності (17,6%). Частка штатних працівників промисловості, які підвищували кваліфікацію, є вищою за середню по

Україні (8,5% у 2005 році) і становить 13,4%. Однак при такому рівні охоплення працівників середній період підвищення кваліфікації становить приблизно 7,5 років, що є недостатнім, оскільки у сучасних умовах отримані знання та навички персоналу застарівають все більш швидкими темпами.

Тому важливого значення для розвитку персоналу набуває формування ефективної системи безперервної професійної освіти в країні, професійної підготовки та підвищення кваліфікації кадрів у відповідності до сучасних вимог, розвитку взаємовигідного партнерства між закладами освіти та вітчизняними підприємствами, інтеграції науки та практичної діяльності господарюючих суб'єктів.

Не менш актуальними залишаються також питання формування справедливої диференціації рівня заробітної плати в залежності від рівня освіти та професійно-кваліфікаційної підготовки персоналу, покращення умов праці у відповідності до вимог працюючих з більш високим рівнем знань та професійної майстерності.

Доцільним є також подолання професійно-кваліфікаційного дисбалансу на ринку праці, який у сфері промислового сектору економіки пов'язаний насамперед з дефіцитом кваліфікованих працівників інженерно-технічних професій та спеціальностей. За оцінками фахівців, подолання зазначеного дисбалансу можливе на основі розв'язання трьох груп проблем: формування чіткого уявлення про поточні і перспективні потреби ринку праці у працівниках певної фахової спрямованості; прогнозування близького і віддаленого майбутнього найпоширеніших професій і спеціальностей; створення високоефективної системи професійної орієнтації.

При цьому підвищення якісних характеристик персоналу передбачає активну участь та взаємодію у цьому процесі усіх суб'єктів на загальнодержавному та регіональному рівнях, закладів системи освіти та вітчизняних підприємств, а також зацікавленість у професійному розвитку самих працівників.

Список літератури

1. Жукович І.А., Рижкова Ю.О. Інноваційна діяльність в українській економіці. Сучасний стан та проблеми // Статистика України. – 2005. – №1. – С. 24-28.
2. Левченко О.М. Економіка знань: управління розвитком людських ресурсів Великобританії. – К.: Видавничий дім „Корпорація", 2005. – 292 с.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2005 році. Стат. зб. / Держкомстат. – К., 2006. – 362 с.
4. Пашута М. Інновації як фактор випереджального розвитку економіки // Персонал №2, 2006. // http://personal.in.ua
5. Петровський Ю. До проблеми: підготовленість промисловості України до членства в СОТ // Персонал №2, 2006. // http://personal.in.ua
6. Сергієнко О. Макроекономічні проблеми виробництва ВВП України // Персонал №10, 2006. // http://personal.in.ua
7. Стахів О. Мотиваційний потенціал персоналу в контексті реалізації вимог міжнародного стандарту управління якістю ISO 9001 // Персонал №8, 2007. // http://personal.in.ua
8. Україна у цифрах у 2006 році. Стат. зб. / Держкомстат. – К. – 2007.

В статье рассмотрены тенденции инновационной деятельности и развития экспортного потенциала предприятий промышленного сектора экономики страны. Исследованы ключевые проблемы влияния человеческого фактора как неотъемлемой составляющей повышения конкурентоспособности и уровня инновационной активности отечественных предприятий. Определены перспективные направления развития с целью формирования в стране экономики инновационного типа.

In the article the tendencies of international and innovational activity of national industrial enterprises are observed. The main problems and necessity of human factor and staff professional development for raising the competitiveness and level of innovational activity of national industrial enterprises are marked.

УДК 631.372

В.Є. Мороз, проф., канд. техн. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Особливості розробки нормативів праці у ремонтному виробництві

У статті обґрунтовується методика визначення норм часу на виконання ручних та машино–ручних операцій виконуємих при ремонті сільськогосподарської техніки.
норматив, нормування, графо–аналітичний метод, макети таблиць, фактори, затрати часу, лінійний закон, степеневий закон, нормативна лінія

Розробка методик для визначення затрат робочого часу та норм виробки на виконання ручних та машино–ручних операцій при ремонті сільськогосподарської техніки має велике значення у реформуванні сільського господарства та створення функціонуючої економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій в яких розглянуті питання техніко–економічного та соціального нормування показав, що великий внесок у вирішенні питань пов'язаних з техніко–економічним нормуванням, належить відомим вітчизняним вченим Л. Фільштейну, В. Плаксову, В. Рижикову та іншим.

Проте, незважаючи на численні дослідження у сфері технічного нормування, методика визначення норм та нормативів праці у ремонтному виробництві мало досліджена. Тому метою написання статті є застосування розробленої методики визначення норм та нормативів праці у ремонтному виробництві агропромислового комплексу України, яка здатна значно підвищити продуктивність праці, створити належні умови праці та підвищити якість ремонту.

Нормативи для технічного нормування затрат робочого часу це керівні вихідні матеріали для розрахунку та встановлення технічного обґрунтованих норм часу. Для нормування праці застосовують нормативи:

- нормативи часу;
- нормативи режимів роботи обладнання;
- нормативи обслуговування;
- нормативи чисельності.

Нормативи часу є регламентованими затратами часу на виконання окремих елементів роботи. Нормативи призначають для нормування ручних та машино–ручних робіт, а також прийомів ручної роботи, поєднаних з управлінням і обслуговуванням обладнання. Нормативи часу розробляються на основі вивчення затрат часу безпосередньо на робочих місцях або в лабораторних умовах.

Нормативи режимів роботи обладнання – це величини, які характеризують можливості найбільш раціонального використання обладнання. Ці нормативи розробляють на основі досліджень, у лабораторних та виробничих умовах.

Нормативи обслуговування – регламентовані величини затрат праці на обслуговування одиниці обладнання, робочого місця або виробничої бригади. Такі нормативи використовують для встановлення норм обслуговування.

Нормативи чисельності містять вихідні величини для визначення, числа робітників, необхідних для виконання загального обсягу роботи або окремих її функцій.

Наведенні нижче методичні положення для розробки нормативів є загальними

при розробці усіх названих нормативів, але основна увага приділяється нормативам часу.

Нормативи часу за своєю структурою можна розділити на диференційовані та укрупнені. Диференційовані нормативи встановлюють на окремі прийоми або ще дрібніші елементи роботи. До диференційованих відносять також нормативи режимів роботи обладнання. Перевага цих нормативів полягає в їх універсальності та точності, їх недоліки це деяка складність їх застосування.

Диференційовані нормативи найбільше застосовують у дрібному, масовому, крупносерійному та серійному виробництві. У серійному та одиничному виробництві раціональніше та зручніше застосувати укрупненні нормативи.

Укрупненні нормативи розробляють на окремі прийоми на комплекси прийомів, переходи або операцію в цілому, причому в укрупнених нормативах задається, як правило, оперативний неповний штучний або штучно–калькуляційний час.

Перевага укрупнених нормативів визначається простотою їх застосування з забезпеченням практично допустимої точності.

Природно, що чим більша ступінь укрупнення нормативів, тим більше доводиться робити припущень, внаслідок чого знижується їх універсальність та точність, тому при розробці укрупнених нормативів необхідно слідкувати за тим, щоб їх неточність не виходила за межі допустимих погрішностей, тобто відносні помилки не перевищували ±15÷20% (для нормативів дрібносерійного та одиничного виробництва).

Отже при розробці укрупнених нормативів основною задачею є знаходження найвигіднішого варіанту, передбачення, з однієї сторони, максимального їх укріплення та з іншої сторони, забезпечення їх універсальності та необхідної точності. При розробці будь–яких нормативів в основу повинні бути закладені такі організаційні та технологічні умови, при яких забезпечувалось би найкраще використання виробничих потужностей та робочого часу.

Розробка нормативів виконується у такій послідовності:

а) визначається перелік робіт, операцій або інших трудових процесів, на які повинні бути розроблені нормативи, сферу їх застосування та ступень укрупнення;

б) розробляється план та місце проведення досліджень, технічні завдання, робоча методика для всіх учасників роботи;

в) по кожній роботі проводиться аналіз нормоутворюючих факторів та визначаються головні фактори. Вирішують які фактори будуть враховані у таблиці та які будуть враховуватися поправочними коефіцієнтами до таблиці;

г) якщо невідомий закон зміни часу від зміни нормоутворюючих факторів, тоді виконується попередні дослідження (хронометраж, фотографії) для встановлення закону зміни функції;

д) визначаються кількість значень факторів, кількість інтервалів та числові значення факторів для мети проведення досліджень;

е) розробляються макети таблиць нормативів;

ж) проводяться хронометражні спостереження відповідно встановлених параметрів;

з) обробляються результати спостережень та за допомогою графо–аналітичного методу виводиться формула залежності затрат часу від зміни нормоутворюючих факторів.

і) користуючись виведеною формулою, розраховуються нормативи часу;

к) складаються нормативні таблиці;

л) перевіряються нормативи у виробничих умовах.

При визначені переліку робіт, на які необхідно розробити нормативні таблиці, виходять з умов наявності цих робіт у виробничій практиці підприємства. Одночасно

вирішують питання – чи необхідно складати нормативи на окремі елементи операцій, чи на всю операцію, а також те, які елементи норм часу (оперативне, штучне) повинні бути вказані у нормативній таблиці. Краще було б показувати у нормативній таблиці штучний час, але це не завжди можливо, оскільки неточність в ряді випадків може вийти за межі допустимих погрішностей. Після визначення обсягу робіт розробляється робоча методика, в котрій повинно бути передбачено: основні вимоги до вихідних та досліджуваних матеріалів, порядок одержання та обробки вихідних даних, порядок оформлення нормативних матеріалів, способи перевірки проекту нормативів у виробничих умовах, етапи виконання роботи та її виконавці.

Коли встановленні головні нормоутворюючі фактори та кількість їх значень, вибирається попередня форма таблиці, в якій повинні бути розміщенні дані результатів обробки досліджень (час, режими роботи та ін.), форми таблиць повинні бути зручними для користування. Слід уникати захаращування таблиць великою кількістю нормоутворюючих факторів, можливо, краще мати не одну, а дві таблиці, або ж частину факторів обчислити поправочними коефіцієнтами, в той же час кількість коефіцієнтів слід обмежити 2÷3ма, тому що інакше користування таблицею утруднюється.

Макети таблиць повинні вміщувати:

а) докладний виклад обсягу робіт;

б) опис організаційно-технічних умов виконання роботи;

в) нормоутворюючі фактори;

г) поправочні коефіцієнти на зміну умов роботи, передбачені таблицею;

д) необхідні ескізи та пояснення, які сприяють правильному розумінню нормованого змісту робіт і не допускають різне тлумачення при застосуванні нормативів.

На практиці застосовують таблиці різних форми пропонуємо два основних типи.

Таблиця 1

Найменування та числові значення факторів	Числові значення факторів		
	$Ф_1$	$Ф_2$	$Ф_3$
	Затрати часу, хв.		
$Ф_4$ Числові значення фактора $Ф_4$			
$Ф_5$ Числові значення фактора $Ф_5$			
$Ф_6$ Числові значення фактора $Ф_6$			

Таблиця 2

Зміст нормованого процесу	Найменування варіанта та нормованого процесу		
	I	II	II
	Затрати часу, хв.		

При обробці вихідних матеріалів для розробки нормативів часу вирішують такі задачі:

1) Виявляють закономірності, які визначають залежність затрат часу від нормоутворюючих факторів у межах заданого діапазону їх вимірів;

2) Визначають затрати часу на виконання операції (елемента операції) за найбільш раціональних умов роботи.

На величину затрат часу виконання будь-якої роботи впливає, як правило, значна кількість факторів. Облік усіх нормоутворюючих факторів при встановленні норми становить великі труднощі, які необхідно старанно проаналізувати, виключити фактори, які мають незначний вплив на величину норми, залишивши 2-3 основних фактори.

Для досягнення цієї мети необхідно скласти таблицю усіх факторів, які впливають на тривалість часу досліджуваної роботи та проаналізувати їх, вибрати основні фактори.

Прикладом може стати нижче наведена таблиця факторів, які впливають на затрати часу при виконанні слюсарних та слюсарно-збірних робіт (табл.3).

Таблиця 3

№ п/п	Найменування фактора	Найменування робіт			
		обпилювання площин	нарізання різьби	закручування болтів	запресування деталей
1	Твердість матеріалу	+	+	-	-
2	Конфігурація поверхні	+	-	-	-
3	Вага деталі	-	-	-	+
4	Припуск на обробку	+	-	-	+
5	Точність роботи	+	-	-	-
6	Ширина обробки	+	-	-	-
7	Довжина обробки	+	+	+	+
8	Діаметр деталі	-	+	+	+
9	Крок різьби	-	+	+	-
10	Зручність виконання	+	+	+	+
11	Стан інструменту	+	+	-	-

Примітка. Знаком „+” позначені фактори, які впливають на довготривалість операції.

З таблиці видно, що довготривалість обпилювання залежить від 8 нормоутворюючих факторів, нарізання різьби – від 6, закручування болтів – від 4, а запресування деталей – від 5 факторів.

У кожній роботі присутні ряд основних факторів, від яких, головним чином, залежить довготривалість затрат часу, та ряд факторів, котрі справляють незначний вплив на довготривалість, тому ними можна знехтувати. Наприклад, при обпилюванні основними факторами можна вважати твердість матеріалу, припуск на обробку, точність роботи, ширину та довжину оброблюваної поверхні, зручність виконання. Інші фактори на величину затрат часу складають незначний вплив, тому їх можна не брати до уваги.

Фактори „ширина та довжина оброблюваної поверхні” можна замінити одним фактором – „площа оброблюваної поверхні”.

Вплив факторів „твердість матеріалу” і „зручність виконання” можливо задати поправочними коефіцієнтами. Отже, для розробки таблиці залишаються актуальними три фактори: „площа оброблюваної поверхні”, „припуск на обробку” та „точність обробки”.

В цьому випадку таблиця набуде такого вигляду:

Таблиця 4

Припуск, мм до	Квалітет точності	Обпилювана площа, $см^2$, до							
		5	10	20	30	40	50	60	70
0,2	3 5								
0,4	3 5								
0,6	3 5								

Аналогічним способом при нарізані різьби з 5 нормоутворюючих факторів можуть бути залишені тільки два: „довжина обробки" і „діаметр деталі".

Вибираючи нормоутворюючі фактори, необхідно провести дослідження з метою встановлення закономірності впливу нормоутворюючих факторів на величну затрат часу для побудови нормативної лінії та виведення емпіричних формул залежності.

З дослідницькою метою мінімально необхідна кількість значень фактора може бути визначена за формулою:

$$n = \sqrt{\frac{\Phi \max}{\Phi \min}} + 3, \tag{1}$$

де n – кількість значень фактора;

Φ max – максимальне числове значення фактора;

Φ min – мінімальне числове значення фактора;

Максимальне та мінімальне значення фактора встановлюється з потреби їх виробничої необхідності. Наприклад, необхідно провести дослідження затрат часу на зачищення тріщин перед зварюванням у деталях автотракторних двигунів. З практики ремонту відомі крайні значення довжини тріщини, мінімальна L min – 25мм, максимальна L max – 400мм, тоді необхідна кількість значень факторів складе:

$$n = \sqrt{\frac{L \max}{L \min}} + 3 = \sqrt{\frac{400}{25}} + 3 = 4 + 3 = 7$$

Отже, для встановлення залежності затрат часу на зачищення тріщини від її довжини необхідно провести хронометражні дослідження не менше, ніж для семи значень довжини.

Визначення числових значень фактора виконують різними методами залежно від того, який характер носить функція – лінійний чи, степеневий. Але характер функції не завжди заздалегідь відомий, тому кінцеве визначення її характеру можливе у процесі дослідження та нанесення на графік результатів досліджень.

При лінійному законі функції числове значення фактора визначається таким чином:

а) визначаються інтервали між значеннями фактора з формули:

$$H = \frac{\Phi \max - \Phi \min}{n - 1} \, мм, \tag{2}$$

де H – величина інтервалу, мм;

б) числові значення фактора визначаються за формулою:

$$\Phi_i = \Phi \min + H(i - 1) \tag{3}$$

де i – порядковий номер числового значення фактора.

Для нашого прикладу t=f(L).

Інтервал між досліджуваними довжинами складе:

$$H = \frac{L \max - L \min}{n - 1} = \frac{400 - 25}{7 - 1} = \frac{375}{6} = 62{,}5 мм$$

Тоді числові значення фактора складуть:

$L_1 = L \min = 25$;

$L_2 = L \min + H(i + 1) = 25 + 62{,}5 \cdot 1 = 87{,}5 мм$;

$L_3 = 25 + 62{,}5 \cdot 2 = 150 мм$;

$L_4 = 25 + 62{,}5 \cdot 3 = 212{,}5 мм$;

$L_5 = 25 + 62{,}5 \cdot 4 = 275 мм$;

$L_6 = 25 + 62{,}5 \cdot 5 = 337{,}5 мм$;

$L_7 = L \max = 400 мм$.

При степеневій залежності функції числові значення нормоутворюючого фактора

визначають наступним чином:

а) кількість значень фактора визначають за формулою (1);

б) визначають логарифми інтервалу між значенням за формулою;

$$\lg H = \frac{\lg \Phi \max - \lg \Phi \min}{n-1}; \quad (4)$$

в) визначають логарифми числових значень фактора за формулою:

$$\lg \Phi_1 = \lg \Phi \min + (i-1)\lg H; \quad (5)$$

г) визначають числові значення фактора шляхом потенціювання логарифмів його значень.

Приклад: Необхідно провести дослідження для розрахунку нормативів часу на обпилювання відкритих плоских поверхонь. Мінімальні розмір площі F_{min}=10см^2, максимальний F_{max}=200см^2.

1. Визначаємо необхідну кількість значень нормоутворюючого фактору за формулою (1):

$$n = \sqrt{\frac{F \max}{F \min}} + 3 = \sqrt{\frac{200}{10}} + 3 = 4{,}43 + 3 = 7{,}47 \text{ приймаємо } 8;$$

2. Визначаємо інтервалом між значеннями фактора за формулою (4):

$$\lg H = \frac{\lg F \max - \lg F \min}{n-1} = \frac{\lg 200 - \lg 10}{8-1} = \frac{2{,}301 - 1{,}0}{7} = 0{,}186.$$

3. Визначаємо логарифми числових значень фактора за формулою (5) та шляхом потенціювання визначаємо числові значення фактора. Заповнюємо таблицю 5.

Таблиця 5

№ п/п	Логарифми числових значень нормоутворюючого фактора	Числові значення нормоутворючого фактора, см^2
	$\lg F_i = \lg F_{\min} + (i-1)\lg H$	
1	$\lg F_1 = \lg 10 + (1-1)\cdot 0{,}186 = 1{,}000$	10
2	$\lg F_2 = \lg 10 + (2-1)\cdot 0{,}186 = 1{,}186$	16
3	$\lg F_3 = \lg 10 + (3-1)\cdot 0{,}186 = 1{,}37$	24
4	$\lg F_4 = \lg 10 + (4-1)\cdot 0{,}186 = 1{,}558$	36
5	$\lg F_5 = \lg 10 + (5-1)\cdot 0{,}186 = 1{,}744$	56
6	$\lg F_6 = \lg 10 + (6-1)\cdot 0{,}186 = 1{,}930$	85
7	$\lg F_7 = \lg 10 + (7-1)\cdot 0{,}186 = 2{,}116$	131
8	$\lg F_8 = \lg 10 + (8-1)\cdot 0{,}186 = 2{,}302$	200

Вище були розглянуті методики визначення кількості та числових значень нормоутворюючих факторів для випадків залежності затрат часу від одного фактора.

У випадку залежності зміни затрат часу від двох або декількох нормоутворюючих факторів повинні бути проведені дослідження зміни затрат часу по кожному фактору, при постійних значеннях останніх факторів. Кількість числових значень та самі числові значення кожного фактора для досягнення цілей дослідження, визначають за вище наведеними формулами залежності від характеру зміни фактора.

Графо-аналітичний метод побудови нормативної лінії

При розробці нормативів часу для обробки результатів дослідження застосовують два методи:

– графо-аналітичний метод побудови нормативної лінії;

– метод найменших квадратів.

Останній метод більш точний, але трудомісткий і складний, тому застосування його

обмежене при розробці нормативів часу на ручні та механізовані роботи. Таким чином, найбільше застосування одержав графо-аналітичний метод побудови нормативної лінії.

При графо-аналітичному методі, у випадку лінійного закону зміни функції, результати дослідження наносять на графік з рівномірними шкалами або на графік з подвійною логарифмічною шкалою, для випадку степеневої залежності.

Нормативні лінії на графіках використовують для визначення числових значень при заповнені нормативних таблиць (якщо визначення часу залежить від одного фактора), або для виведення емпіричних формул у випадку, коли зміна часу залежить від двох або декількох факторів.

Як правило, при нанесені результатів спостереження на графік з рівномірними або логарифмічними шкалами виникає розкидання точок. Якщо точки лягають на графіку наближено до кривої або прямої лінії, то дослідження трудового процесу може бути визначене якісним і достатнім.

Якщо характер залежності виражений не чітко, а причин для більшого розкидання немає, то необхідно провести декілька додаткових повторних спостережень.

Через нанесені на графік точки проводять лінію, яка називається нормативною лінією виражає залежність часу виконання даного елемента від значень нормоутворюючого фактора.

Побудова нормативної лінії графіку з рівномірними шкалами для лінійних функції

Якщо зміна функції підлягає лінійному закону, то нормативна лінія будується на графіку з рівномірними шкалами і становить пряму лінію.

В цьому випадку рекомендується така побудова нормативної лінії (рис.1):

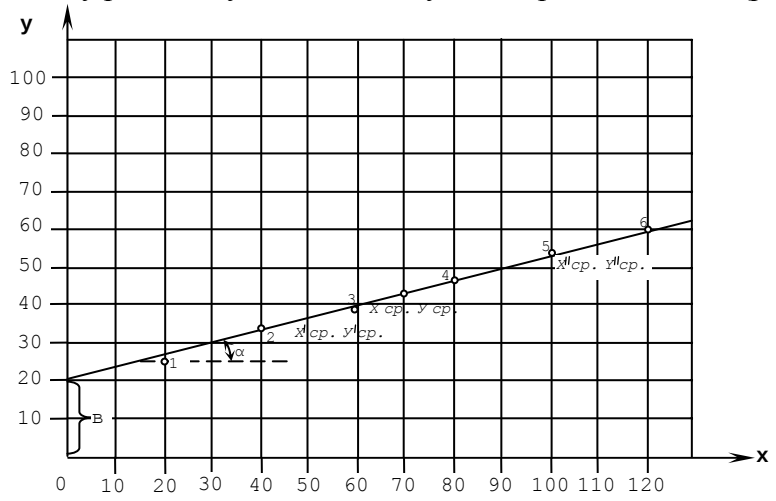


Рисунок 1

а) вибирають масштаби для нанесення точок з розрахунком найбільш раціонального використання поля графіка.

Бажано приймати більш крупні масштаби, допустимі графіком:

б) наносять на графік точки;

в) виміряють (у мм) відстань від кожної точки до осей координат;

г) знаходять середню точку, координати котрої дорівнюють середнім значенням координат усіх точок, за формулами (6,7) та наносять точку на графік:

$$X_{ср} = \frac{X_1 + X_2 +_3 X_4 + X_5 + X_6}{6}, \tag{6}$$

$$Y_{ср} = \frac{Y_1 + Y_2 + Y_3 + Y_4 + Y_5 + Y_6}{6}, \tag{7}$$

д) потім визначають координати середньої точки та усі точки розбивають на дві групи: групу точок, відстань від котрих до осей координат менша $x_{ср}$ і $y_{ср}$, та групу точок, відстань від котрих до осей координат більша $x_{ср}$ і $y_{ср}$;

е) знаходять середнє арифметичне значення координат для кожної групи за формулами (8-11):

$$X'_{ср} = \frac{X_1 + X_2 + X_3}{3}, \tag{8}$$

$$Y'_{ср} = \frac{Y_1 + Y_2 + Y_3}{3}, \tag{9}$$

$$X''_{ср} = \frac{X_4 + X_5 + X_6}{3}, \tag{10}$$

$$Y''_{ср} = \frac{Y_4 + Y_5 + Y_6}{3}. \tag{11}$$

Пряма повинна пройти через дві середні точки з координатами ($X'_{ср}$, $Y'_{ср}$) і ($X''_{ср}$, $Y''_{ср}$).

Тангенс кута нахилу прямої до осі абсцис визначають за формулою:

$$tg\alpha = \frac{Y''_{ср} - Y'_{ср}}{X''_{ср} - X'_{ср}}. \tag{12}$$

Побудову нормативної лінії та виведення аналітичної залежності між часом і нормоутворюючим фактором розглянемо на прикладі.

Приклад. Проведені дослідження затрат часу на зачищення тріщини перед зварюванням у різних автотракторних деталях. Відомо, що зміна функцій носить лінійний характер. Крайні значення довжини тріщини: мінімальне – 25мм, максимальне – 400мм.

Рішення:

1. Визначаємо кількість значень факторів за формулою (1):

$$n = \sqrt{\frac{L\max}{L\min}} + 3 = \sqrt{\frac{400}{25}} + 3 = 7,$$

де L–довжина тріщини, мм.;

2. Визначаємо інтервали між значеннями фактора за формулою (2):

$$H = \frac{L\max - L\min}{n-1} = \frac{400-25}{7-1} = 62{,}5мм;$$

3. Визначаємо числові значення фактора за формулою (3):

$$L_i = L\min + H(i-1),$$

$$L_1 = L\min = 25мм;$$

$$L_2 = 25 + 62{,}5(2-1) = 87{,}5мм;$$

$$L_3 = 25 + 62{,}5(3-1) = 150мм;$$

$$L_4 = 25 + 62{,}5(4-1) = 212{,}5мм;$$

$$L_5 = 25 + 62{,}5(5-1) = 275мм;$$

$$L_6 = 25 + 62{,}5(6-1) = 337{,}5мм;$$

$$L_7 = L\max = 400мм.$$

4. Проводимо дослідження і результати їх наносимо на графік з рівномірними шкалами (рис.2) відповідно до нижче наведеної таблиці 6.

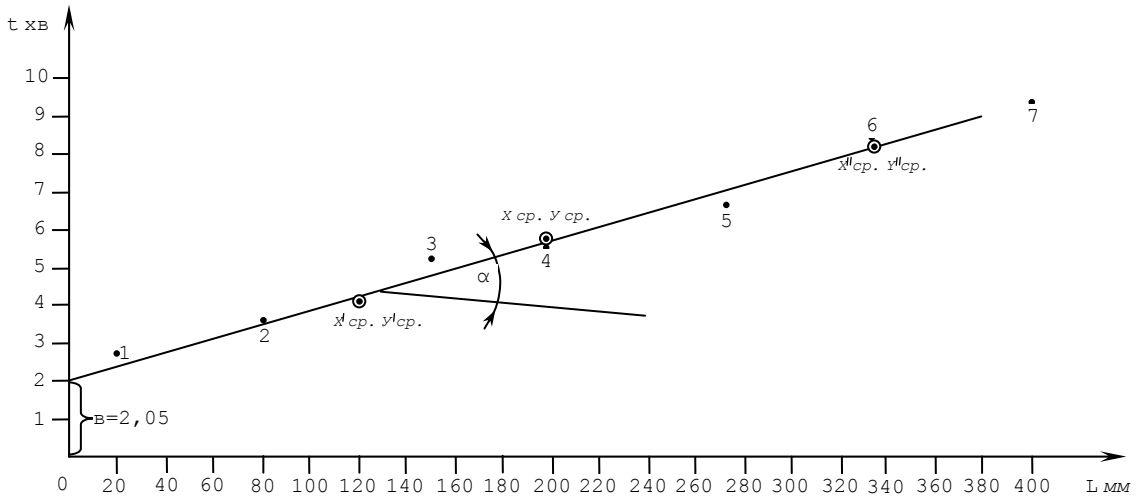


Рисунок 2

Таблиця 6

Фактори	Порядковий номер значення нормоутворюючого фактора						
	1	2	3	4	5	6	7
Значення довжини, мм	25,0	87,5	150,0	212,5	275,0	337,0	400,0
Затрати часу, хв.	3,0	3,5	5,0	5,1	6,0	7,4	8,0
Відстань точок по осі X, мм	12,5	43,8	75,0	106,3	137,5	168,5	200,0
Відстань точок по осі Y, мм	30,0	35,0	50,0	51,0	60,0	74,0	80,0

а) знаходимо середню арифметичну відстань від точок до осей координат за формулами (6,7) та наносимо точку середніх значень на графік:

$$X_{ср} = \frac{12,5 + 43,8 + 75 + 106,3 + 137,5 + 168,5 + 200}{7} = \frac{743,6}{7} = 106,3мм;$$

$$Y_{ср} = \frac{30 + 35 + 50 + 51 + 60 + 74 + 80}{7} = \frac{380}{7} = 54,4мм.$$

б) знаходимо середнє арифметичне значення координат для групи точок з величинами, меншими від $X_{ср}$ і $Y_{ср}$, та групи точок з величинами більшими, від $X_{ср}$ і $Y_{ср}$, за формулами (8,9,10,11) та наносимо точки середніх значень на графік:

$$X'_{ср} = \frac{12,5 + 43,8 + 75 + 106,3}{7} = \frac{237,6}{7} = 59,4мм;$$

$$Y'_{ср} = \frac{30 + 35 + 50 + 51}{7} = \frac{166}{7} = 41,5мм.$$

$$X''_{ср} = \frac{137,5 + 168,5 + 200}{7} = \frac{506}{7} = 168,7мм;$$

$$Y''_{ср} = \frac{60 + 74 + 80}{7} = \frac{214}{7} = 71,3мм.$$

в) через дві середні точки з координатами (59,4; 41,5); (168,7; 71,3) проводимо пряму, котра і є нормативною лінією;

г) визначаємо тангенс кута нахилу прямої до осі абсцис, користуючись формулою (12):

$$tg\alpha = \frac{71{,}3 - 41{,}5}{168{,}7 - 59{,}4} = \frac{29{,}8}{109{,}4} = 0{,}272\,.$$

Математична залежність Y від X при обробці даних спостережень у координатах з рівномірними шкалами виражена рівнянням прямої лінії:

$$Y = aX - в, \tag{13}$$

де X – значення незалежної перемінної;

Y – значення залежної перемінної;

a – кутовий коефіцієнт прямої, рівний чисельному значенню тангенса кута нахилу прямої лінії до позитивного напрямку осі абсцис за рівного масштабу шкал;

$в$ – вільний член рівняння, чисельно рівний відрізку, який відсікає пряма на осі ординат (Y).

Рівність масштабів шкал, як правило, дотримати не вдається, тому кутовий коефіцієнт доводиться визначати за формулою:

$$a = K \cdot tg\alpha, \tag{14}$$

де К–поправочний коефіцієнт, якій враховує неоднакові масштаби шкал і визначається за формулою:

$$K = \frac{M_y}{M_x}, \tag{15}$$

де M_y – масштаб залежної перемінної (на осі Y);

M_x – масштаб незалежної перемінної (на осі X).

У розглянутому прикладі (див. рис.2) час викладено на осі „Y” у масштабі 1хв. в 1см тобто $M_y = 1$. Довжина тріщини відкладена на осі „X” у масштабі 20мм в 1см, тобто $M_x = 20$.

У цьому випадку поправочний коефіцієнт „K” складе:

$$K = \frac{1}{20} = 0{,}05,$$

і кутовий коефіцієнт буде рівним:

$$a = 0{,}05 \cdot 0{,}272 = 0{,}0136.$$

Вільний член рівняння „в” визначаємо із графіка або за формулою:

$$в = Y - a \cdot X\,. \tag{16}$$

Підставимо у формулу (16) значення будь–якої точки нормативної лінії (наприклад, точки $X_{ср}$ *і* $Y_{ср}$ із значеннями t=5,1хв, L=212,5мм) та значення кутового коефіцієнту a=0,0136 та одержимо:

$$в = t - \alpha \cdot L = 5{,}1 - 0{,}0136 \cdot 212{,}5 = 2{,}2хв.$$

Підставляємо значення „a” і „$в$” у рівняння (13) і одержуємо аналітичний вираз нормативної лінії:

$$t = 0{,}0136 \cdot L + 2{,}2хв.$$

Користуючись цим рівнянням, можемо розрахувати затрати часу на зачищення поверхні тріщини для будь якої її довжини на ділянці від мінімального до максимального її значення.

Результати розрахунків зводимо у таблицю 7.

Таблиця 7

Довжина тріщини, мм	25	85	150	210	270	340	400
Час, хв.	2,5	3,4	4,2	5,1	5,9	6,8	7,6

Примітка. При використанні нормативної лінії та виведеної залежності необхідно мати на увазі, що вони дають задовільні результати тільки в діапазоні екстремальних значень факторів, в котрому проводились дослідження.

Екстраполяція нормативної лінії за межі досліджуваного діапазону не допускається, тому що залишається невідомим, чи збережеться виведена залежність на недосліджених ділянках.

Список літератури

1. Л.Фільштейн Праця. Техніко-економічне та соціальне нормування. – Кіровоград: РВЛ КНТУ, 2007.–88с.
2. Рижиков В.С. Основи нормування праці. – К.: ЦУЛ, 2006.–200с.
3. Фільштейн Л.М., Малаховській Ю.В. Економіка праці в машинобудівному комплексі. – ПП „Інвест-груп", Кіровоград, 2004. – 295с.
4. Мороз В.Є. Розробка норм час на розбирання та збирання машин при ремонті – Наукові праці: КНТУ: економічні науки. Збірник наукових праць. Випуск 10. – Кіровоград 2006. – С.75-79.
5. Мороз В.Є. Вивчення затрат робочого часу у ремонтному виробництві. – Наукові праці: КНТУ: економічні науки. Збірник наукових праць. Випуск 11. – Кіровоград 2007. – С.98-106.

В статье обоснована методика определения норм времени на выполнение ручных операций, которые выполняются при ремонте тракторов, автомобилей и их двигателей.

In the article the method of determination of norms of time is grounded on implementation of hand operations, which execute at repair of tractors, cars, and their engines.

УДК 334.716

Г.Т. Костромін, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств: регіональний аспект

В статті автор аналізує явище конкуренції в економічному середовищі сучасної України, виділяє основні фактори конкурентоспроможності підприємств та окреслює напрямки їх підвищення. Центральне місце у дослідженні займає розкриття особливостей стратегій конкурентоспроможності підприємств. Обґрунтовується необхідність підвищення конкурентоспроможності підприємств як основа становлення конкурентоспроможності регіональної економіки.
Конкурентоспроможність підприємств, стратегія конкурентоспроможності, реструктуризація підприємств, фактори конкурентоспроможності

Економічний розвиток України на шляху створення соціально орієнтованої ринкової економіки передбачає його відповідність довгостроковій стратегії економічного зростання, підвищення якості життя населення і, перш за все, на регіональному рівні. Підвищення ролі регіонів в соціально-економічному розвитку країни, перехід їх на принципи самодостатності та самофінансування, становлення конкурентоспроможності регіональної економіки потребує нових підходів до всього комплексу проблем організації та управління цим процесом.

Цій цілі повинно послужити укрупнення адміністративно-територіальних одиниць у відповідності з адміністративною реформою, що дозволить комплексно вирішувати проблеми регіонів з промисловою спеціалізацією, що історично склалася, національно-етнічними та культурними цінностями. Кожний регіон повинен мати високий рівень соціально-економічного розвитку та збалансований бюджет.

Для зміцнення власної доходної бази місцевих бюджетів є необхідним вирішення таких завдань: впровадження механізмів залежності економічних можливостей регіональних органів управління від ефективності функціонування господарських суб'єктів всіх форм власності, розташованих на території регіону, які будуть зацікавлені у підвищенні рентабельності роботи кожного підприємства через прямі відрахування від доходів підприємств, розташованих на території регіону.

Разом з тим, як свідчать статистичні дані, у Кіровоградській області неефективна фінансова діяльність промислових підприємств. В 2006 році біля 40 відс. підприємств збиткові, рентабельність операційної діяльності промислових підприємств становила мінус 3 відс. Збитковість підприємств обмежує можливість інвестування частини прибутку в основні засоби. Ступінь зносу основних засобів промислового виробництва сягає в різних галузях від 57 до 62 відсотки. Низький рівень інноваційної продукції, не розвинені ринки технологій, патентів і наукових досліджень не створює умов для прискореного освоєння випуску нових видів конкурентоспроможної продукції, а продукція, що випускається, має високу собівартість і не користується достатнім попитом на ринку товарів та продукції.

Для того, щоб всебічно розглядати шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств та його продукції необхідно, перш за все, визначити сутність поняття "конкурентоспроможність підприємств".

Дослідженням проблеми конкурентоспроможності займалися відомі економісти: М. Портер, А. Томсон, В. Терещенко, І. Ліпсіц, А. Юданов, Р.Фатхудинов, О. Амоша та інші.

Разом з цим, проблема підвищення конкурентоспроможності підприємств залишається актуальною і потребує подальшого, більш глибокого та всебічного дослідження.

Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств в статті розглядаються під кутом зору уточнення загального поняття «конкурентоспроможність підприємства», методів її оцінки, складових і факторів цього явища, вибору типу формування стратегії конкурентоспроможності підприємства в умовах реструктуризації виробництва, регіональних аспектів цих процесів.

Тому, метою статті є аналіз впливу вищезазначених факторів на підвищення конкурентоспроможності підприємств з урахуванням регіональних аспектів.

При всій різноманітності думок вчених, всі вони пов'язують поняття "конкурентоспроможності підприємств" зі здатністю протистояти на ринку іншим виробниками та постачальникам (конкурентам) аналогічної продукції як за ступенем задоволення своїми товарами та продукцією конкретної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності. Бути визначним конкурентноздатним може лише те підприємство, яке не тільки формально функціонує, забезпечуючи прибутковість діяльності, але й розвивається в напрямку поширення відтворення. Конкурентноздатність підприємств має абсолютно конкретний характер і може бути достовірно оцінена лише з урахуванням межових умов, що виражаються в численних кількісних та якісних параметрах стану зовнішнього середовища.

Досягнення підприємством конкурентноздатного статусу безпосередньо пов'язано з просуванням ним своїх товарів до конкретної групи споживачів і прямо залежить від того, чи в очікуваній мірі задоволені її запити. При цьому ключову роль грає купівельна спроможність споживача.

Важливим етапом є правильна реальна оцінка конкурентоспроможності підприємства. Для цього можливо скористатися методикою, яка запропонована Л.М.Іваненком (6).

Оцінка рівня конкурентноздатності, тобто виявлення характеру конкурентних переваг підприємства у порівнянні з іншими підприємствами є одним з найбільш складних етапів маркетингового дослідження.

Сутність даного методу оцінки конкурентноздатності полягає у порівнянні показників аналізуємих підприємств з еталоном.

Визначення рівня конкурентноздатності підприємств можна представити у вигляді такої послідовності етапів.

На першому етапі будується матриця вигляду:

$$A = \left| a_{ij} \right|; \quad i = \overline{1, n}; \quad j = \overline{1, m}$$

де n - кількість підприємств;

m - кількість показників;

α_{ij} - показник j, що характеризує підприємство.

Показники, що складають матрицю, є відносними величинами, що виражають оцінку використання потенціалу підприємства.

При цьому використовуються наступні показники: рентабельність активів, рентабельність виробничих фондів, рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації, рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності, рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком, коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними засобами, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт маневреності, коефіцієнт абсолютної ліквідності.

На другому етапі в матрицю А включається додатковий стовпець - еталон, значення якого є оптимальним показником.

В якості еталонного приймається значення показника, що характеризує середньогалузевий рівень або оптимальне значення показника у стовбці j.

На третьому етапі для кожного показника аналізуємих підприємств необхідно ввести поправочні коефіцієнти вагомості. Розрахунок поправочних коефіцієнтів заснований на прийомах кореляційного аналізу. Це дозволяє кількісно оцінити зв'язок між кожною групою розрахованих показників та величиною, яка комплексно характеризувала б виробничо-економічний потенціал підприємства. Таким показником може служити об'єм реалізації. Коефіцієнт вагомості (K_j) розраховується за формулою:

$$K_j = v_j \cdot \mu_j ,$$

де v_j - коефіцієнт кореляції;

μ_j - критерій достовірності коефіцієнту кореляції.

Для правильної оцінки необхідно також знати та враховувати складові та фактори конкурентоспроможності підприємства. Найбільш вдало їх класифікацію, на нашу думку, дано І.В. Багровою та О.Г. Нефедовою (7).

Таблиця 1 – Складові та фактори конкурентоспроможності підприємства

Складові	Фактори
1. Виробництво - вартість виробництва, витрати, ступінь залежності від ресурсів, їх взаємозамінність; - технологія – ступінь освоєності, можливість осучаснення; - продукція номенклатура, асортимент, якість, стабільність випуску (залежність від кон'юнктури)	1. Державна політика 1.1. Зовнішня - ступінь участі країни у світових інтеграційних процесах; 1.2. Внутрішня - напрямки зовнішньої політики, стан і напрямок реформ; - пріоритети розвитку країни; - стабільність обраного курсу
2. Ресурси - матеріальні – достатність, якість, рівень витрат на постачання і зберігання, залежність від постачальників, відходи виробництва; - трудові – достатність, рівень професіоналізму (освіта, досвід, рівень кваліфікації); - інформаційні – наявність баз даних, можливість постійного оновлення, ступінь освоєння сучасних інформаційних технологій	2. Соціальні умови - структура робочої сили; - рівень підготовки фахівців; - співвідношення між категоріями працівників; - ціна робочої сили; - рівень зайнятості; - культурний рівень розвитку суспільства
3. Виробничий потенціал - основні виробничі фонди – сучасність, ефективність використання, наявність вільних потужностей, можливість швидкого їх залучення, здатність до переорієнтації відповідно до потреб ринку	3. Економічні умови - середній рівень зарплатні в галузі, економіці в цілому; - податки і пільги; - інвестиційний потенціал країни; - рівень розвитку окремих галузей; - доля наукоємної продукції в експорті країни
4. Управління - організаційна структура – можливість швидкої передачі управлінського рішення до виконавця, контрольованість; - керівний склад – професіоналізм, авторитетність, довіра; - стабільність обраного курсу	4. Природно-ресурсний потенціал - рівень забезпечення економіки власними природними ресурсами; - рівень від'ємного екологічного навантаження; - стан водних ресурсів
5. Фінансування - співвідношення власних, залучених і позичкових коштів; - можливість швидкої мобілізації значних сум; - доступність і стабільність фінансування; - можливість щодо фінансування інноваційних проектів	5. Правове середовище - гармонійність законодавчої бази, спрямування на розвиток; - дієвість нормативних актів
6. НДДКР - наявність власної лабораторії для контролю за якістю сировини, продукції, відходів; - розробки нової продукції; - раціоналізація виробництва	6. Монополізація економіки - загальний рівень концентрації продавців; - антитрестове регулювання; - вертикальна інтеграція

7. Маркетинг - дослідження ринку і конкурентів; - розповсюдження виробленої продукції (користування наявними мережами, створення власної мережі та ін.); - підготовка інформації про потреби ринку щодо випуску продукції; - ефективність рекламних заходів (своєчасність, витратність, результативність)	7. Товарні ринки - структура галузевих ринків; - ємність товарних ринків; - вибагливість покупців; - стандартизація товарів; - стійкість позицій лідерів

Велике значення для формування конкурентоспроможності підприємства та його продукції має правильний вибір стратегії свого подальшого розвитку. У сучасній теорії менеджменту виділяють кілька типів стратегій (рис. 1)

Корпоративна стратегія формується тоді, коли кампанія є диверсифікованою, тобто діє на різних ринках. Бізнес-стратегія чи конкурентна визначає, як кожен підрозділ компанії досягає конкурентної переваги на певному ринку. До основних функціональних стратегій відносять стратегії маркетингу, організації виробництва, фінансів, управління персоналом, розвитку тощо. На нашу думку, стратегія конкурентоспроможності належить до бізнес-стратегій, для її реалізації формуються і відповідні функціональні стратегії.

В процесі вибору типу формування стратегії конкурентоспроможності підприємства важливо враховувати всі фактори, що впливають на цей процес і, перш за все, аналіз зовнішнього середовища, в тому числі прямий і непрямий його вплив на підприємство, ринкову ситуацію, а також забезпечити ефективне управління всім комплексом проблем, що формують стратегію конкурентоспроможності підприємства.

Важливою умовою підвищення конкурентоспроможності підприємства є його реструктуризація. Вона, як правило, повинна проводитись у два етапи: оперативна і стратегічна.

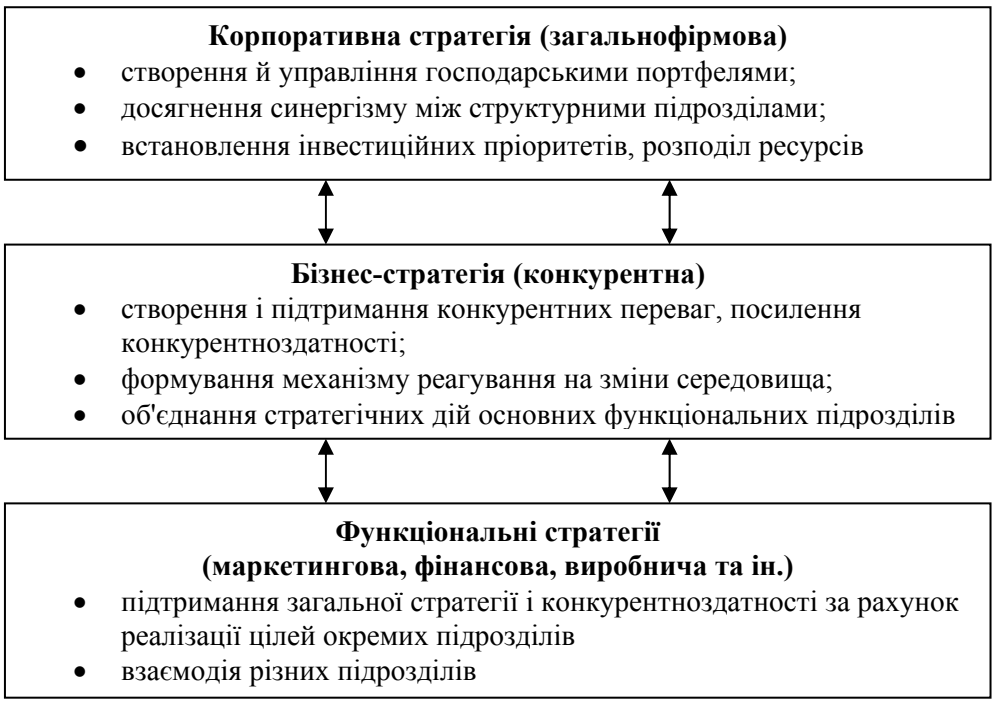


Рисунок 1 – Система стратегій на підприємстві

Основні задачі оперативної реструктуризації:

- встановлення платоспроможності підприємства на текучий момент часу;
- створення економічних та фінансових умов для стійкого функціонування підприємств у довгостроковому періоді та забезпечення конкурентноздатності випускаємої продукції;
- створення умов для інвестиційної привабливості підприємства.

Задача стратегічної реструктуризації - залучення інвестицій для підвищення конкурентоспроможності підприємств, закріплюючі його позиції на ринку товарів та продукції, поліпшення виробничої діяльності.

Значне місце в цьому процесі займає стан інвестиційної політики органів влади місцевого (регіонального) рівня.

Головним завданням інвестиційного процесу в регіоні є:

- підвищення інвестиційної привабливості регіону слід здійснювати за допомогою використання існуючих методів і показників оцінки інвестиційних рішень, властивих ринковій економіці, таких як період окупності інвестицій, метод капіталізованої власності, метод розрахунку рентабельності інвестицій, метод внутрішньої відносної ставки, аналіз беззбитковості, аналіз чутливості інвестиційних проектів до ризику, аналіз сценаріїв;
- збалансування розвитку регіону на основі раціонального використання мінерально-сировинних та інших природних ресурсів, науково-виробничого і трудового потенціалу для покращення умов життя та діяльності, зростання добробуту усіх верств населення;
- забезпечення мінімілізації ризиків при вкладенні капіталів в інвестиційну сферу регіону;
- сприяння зростанню ролі коштів населення регіонів, управління інвестиційною політикою з боку регіональних органів державної влади;
- розв'язання проблеми формування ефективної інвестиційної політики на регіональному рівні є науково обґрунтованим підходом до забезпечення умов залучення інвестицій у пріоритетні галузі економіки регіону;
- вироблення економічної стратегії розвитку регіону повинно враховувати екологічний фактор і сприяти підвищенню інвестиційної привабливості регіону, окремого підприємства;
- суміщення інноваційної політики з інвестиціями. Це має забезпечувати процеси структурної перебудови, впровадження нової техніки та технології.

Поряд з викладеним вище, підвищення конкурентоспроможності підприємств повинно передбачати також засоби по вдосконаленню на підприємстві кадрової політики, активізації маркетингової діяльності та розширення ринків збуту, підвищення рівня економічної діяльності для зниження ступеня ризику, проведення диверсифікації виробництва як виробничої (розширення асортименту продукції, що випускається) та фінансової диверсифікації і ряд інших.

Таким чином, тільки комплексний системний підхід до вирішення даної проблеми дозволяє прискорити процес підвищення конкурентоспроможності підприємств і на цій основі, поряд з іншими заходами створити передумови для становлення конкурентоспроможності регіональної економіки.

Список літератури

1. Юданов А.Ю. Конкуренція: теорія і практика. - М.: Изд. Гном-пресс, 1998.
2. Портер М.З. Конкуренция. Пер. с англ. Учебн.пособие. - М.: изд-во дом "Вильямс", 2000.
3. Фатхудинов Р.А. Стратегический маркетинг. М.: ЗАО "Бизнес-школа", Интел-Синтез, 2000.
4. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и тактика. - М.: Центр экономики и маркетингу, 1996.
5. Максимьюк Д.А. Управління конкурентоспроможністю. - Харків.: Основа, 2004.
6. Іваненко Л.М. Оценка конкурентоспроможности предприятия по отношению к эталону. Інститут економіки промисловості НАН України "Економіка промисловості", № 3, 2002.
7. Багрова І.В., Нефедова О.Г. Складові та фактори конкурентоспроможності. Вісник економічної науки України. Науковий журнал, № 1,2007.

УДК 657.1.001.76

О.О.Левицька, асп.
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Ризики інноваційної діяльності: економічна сутність, чинники та методи мінімізації

У даній статті розкривається сутність поняття «ризик» з точки зору інноваційної діяльності. Визначено основні чинники інноваційного ризику. Виявлено основні методи та шляхи мінімізації чи повного усунення ризиків при здійсненні інноваційних проектів.

інноваційні ризики, інноваційний проект, чинники виникнення ризиків, диверсифікація, лімітування, хеджування, мінімізація ризиків

Аналіз економічного розвитку провідних країн світу свідчить про те, що головним рушієм їх успіхів є ефективна інноваційна діяльність. Фірми, що працюють в новітніх, наукомістких галузях стикаються з високим інноваційним ризиком. За даними досліджень, лише 10% інвестицій в інноваційну діяльність виявляються рентабельними [1, с. 51].

Основою здійснення прогресивних економічних реформ та побудови нової економічної системи в Україні є реструктуризація виробництва на базі науково-технічного прогресу. За сучасних умов орієнтації вітчизняної економіки на підвищення конкурентоспроможності дуже важливого значення набуває активізація інноваційної діяльності, оскільки без цього неможливим є здійснення прогресивних структурних зрушень в економічній системі нашої держави, забезпечення сталого соціально-економічного розвитку.

Високий ризик і невизначеність результатів, стримують інноваційну активність переважної більшості підприємств, перешкоджаючи їх переходу до інноваційного шляху розвитку. Підвищити ступінь визначеності інноваційних рішень можливо шляхом усестороннього аналізу ймовірних ризиків та розробки заходів, спрямованих на їх зниження. Приймаючи рішення про розробку і впровадження на ринок конкретних інновацій, важливо врахувати супутні ризики та фактори, що є їх причиною, а також розробити заходи, спрямовані на їх усунення чи мінімізацію.

Особливості інноваційної діяльності, питання ризиків при реалізації інноваційних проектів, факторів їх виникнення розглядаються у працях цілого ряду відомих вітчизняних та іноземних вчених-економістів, наприклад, О.І. Волкова, М.П. Денисенка, Б.І. Валуєва, М.В. Кужельного, А.А. Пересади, С.Ф. Покропивного, П.П. Микитюка, О.О. Лапко, В.І. Карпова, М.Т. Пашути, О.О. Корінного, Д.М. Черваньова, В.Л. Макарова, С.М. Ілляшенка, Й. Шумпетера, Б. Санто, К. Фрімена, М. Портера, Дж. Сороса та ін.

Не зважаючи на те, що у роботах вищезазначених учених широко розкрито питання теорії і практики інноваційних процесів, оцінки і прогнозування інноваційної стратегії, реалізації інвестиційних програм та проектів, обліково-аналітичні аспекти інноваційної діяльності залишаються малодослідженими, недостатньо висвітленими в економічній літературі, що негативно впливає на забезпечення менеджменту підприємства відповідними даними з метою здійснення оперативного управління, контролю і прогнозування.

Тому **метою даної статті** є вивчення сутності поняття «ризик», його ролі при здійсненні інноваційної діяльності, розробка заходів щодо уникнення ймовірних ризиків, а також внесення адміністративних змін в організацію обліку та аналізу

інноваційної діяльності, які б дозволяли мінімізувати негативні наслідки від впливу інноваційних ризиків.

Ризик у загальному випадку розглядається як можливість чи загроза відхилення результатів конкретних дій чи рішень від очікуваних. Як стверджують угорські вчені Т. Бачкаї та Д. Месена, ризик має місце лише в тих випадках, коли можуть бути, як мінімум, два сценарії розвитку подій (відповідно, щонайменше, два різних результати) [4, с. 240].

У економічній діяльності **ризик** зазвичай ототожнюють з можливістю втрати суб'єктом підприємницької діяльності частини своїх ресурсів, зі зниженням запланованих доходів чи появою додаткових витрат внаслідок здійснення виробничої та фінансової діяльності.

На думку О.І. Волкова та М.П. Денисенка, **ризик** – це атрибутивна характеристика доцільності діяльності суб'єктів господарювання і управління, що зумовлює можливість максимізувати загальну та індивідуальну корисність на основі креативних управлінських рішень, що приймаються в умовах конфлікту інтересів, реально існуючих загроз та небезпек, мінімізація яких обмежена накопиченим потенціалом, рівнем невизначеності й асиметричним розподілом інформації про параметри зміни в часі станів середовища життєдіяльності та господарювання [2, с. 405].

Перевагою наведеного визначення над іншими є те, що воно розширює розуміння даної категорії до аналізу соціально-економічного середовища, що дає можливість максимізувати дохід за допомогою успішних інноваційних управлінських рішень.

Ризик завжди відзначається певним дуалізмом. Здійснюючи інноваційну діяльність та свідомо ризикуючи при цьому, підприємство-інноватор вдосконалює та оновлює власну виробничу базу, матеріально-технічне забезпечення, оптимізує структуру збутової мережі і власне всього товароруху, переслідуючи мету зниження ризику. Водночас, з цими процесами відбувається перебудова організаційних структур управління, підвищується кваліфікація працівників, зростає діловий імідж суб'єкта господарювання тощо, таким чином підвищується його інноваційний потенціал. Підприємство-інноватор, адаптувавшись до ситуації на ринку, вже в змозі використовувати нові ринкові можливості, реалізовувати нові інноваційні проекти, переходити на нові рівні діяльності. Таким чином, хоч ризик є вагомою перешкодою для здійснення інноваційної діяльності, в той же час він є стимулюючим фактором для суб'єктів господарювання, шансом отримати переваги на конкурентному ринку (див. табл. 1) [5, с. 145].

Таблиця 1 – Негативні та позитивні риси інноваційного ризику для суб'єкта підприємницької діяльності

ІННОВАЦІЙНИЙ РИЗИК	
Стримуючі фактори	***Стимулюючі чинники***
Фінансові втрати як наслідок неприйняття інноваційного продукту ринком	Покращення фінансових результатів внаслідок успішного впровадження інноваційного проекту; отримання «надприбутків», використавши переваги першовідкривача
Втрата ділового іміджу в результаті провалу інновації	Зростання іміджу підприємства
Втрачені можливості внаслідок концентрації зусиль на неперспективних проектах	Випередження конкурентів на даному сегменті ринку
Складнощі у фінансуванні інноваційної діяльності	Залучення нових споживачів та підтримання інтересу існуючих, шляхом надання їм більш досконалих видів продукції
Трансформація традиційної системи функціонування підприємства та управління його діяльністю	Вдосконалення організаційної структури підприємства
Високі витрати на залучення кваліфікованих працівників для втілення інноваційного проекту	Реалізація творчого потенціалу працівників підприємства-інноватора

ІННОВАЦІЙНИЙ РИЗИК	
Стримуючі фактори	***Стимулюючі чинники***
Перебудова налагоджених взаємозв'язків з партнерами, наприклад, при неможливості використати існуючі канали постачання сировини чи збуту продукції	Проникнення у нові, фінансово привабливіші сфери діяльності, освоєння більш прибуткових ринків

Усі чинники, що впливають на зростання ступеня ризику при здійсненні інноваційної діяльності, можна поділити на суб'єктивні і об'єктивні (див. рис. 1).

Варто відзначити, що виділені групи чинників ризику перебувають у тісній взаємозалежності, тому їх завжди слід розглядати разом у логічному взаємозв'язку [4, с. 242].

Інноваційні ризики підприємства, що впроваджує інновації найчастіше проявляються в тому, що нова продукція не реалізується в запланованих обсягах і за прогнозованими цінами, затримуються строки реалізації інноваційного проекту, внаслідок чого суб'єкт господарювання зазнає збитків або не отримує очікуваних прибутків.

Розглянемо основні ризики підприємства-інноватора, спричинені об'єктивними та суб'єктивними факторами.

1. Ризики, спричинені дією зовнішніх факторів безпосереднього впливу:

1.1. *Конкурентні ризики.* Виникають внаслідок дій конкурентів суб'єкта господарювання. Особливо великими вони є у високоприбуткових галузях, що інтенсивно розвиваються. Ймовірність отримати надприбутки сприяє припливові конкурентів, які витісняють з ринку найслабших товаровиробників.

1.2. *Торгівельно-збутові ризики.* Вони викликані зміною умов взаємодії підприємства-виробника з торгівельними і збутовими посередниками. Зникнення посередників загрожує втратою освоєної частки ринку.

1.3. *Постачальницькі ризики* спричиняються змінами угод постачання. Вони є особливо небезпечними для підприємств, що використовують дефіцитну сировину, або одержують її від обмеженого кола постачальників.

1.4. *Споживчі ризики.* Виникають через зміну потреб і уподобань споживачів, що визначає обсяг споживання певного продукту.

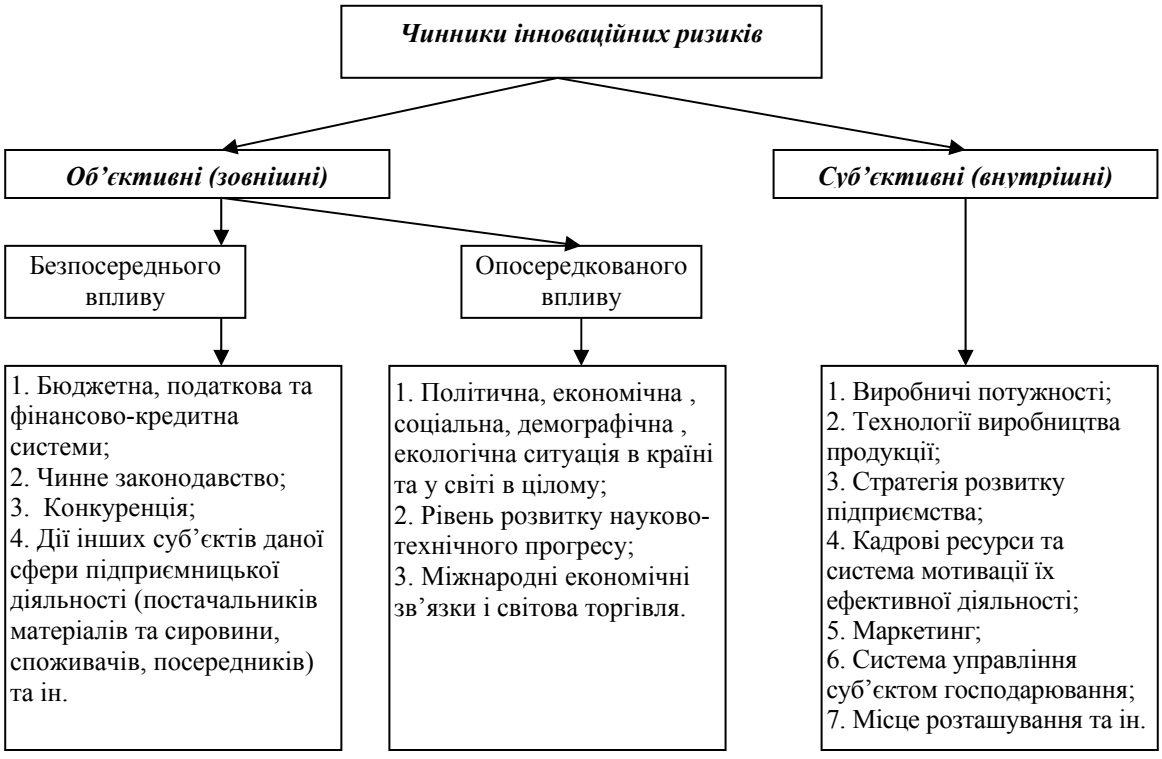


Рисунок 1– Основні чинники ризику інноваційної діяльності

1.5. *Нормативно-законодавчі ризики.* Дана група ризиків пов'язана із можливостями зміни законодавчого забезпечення діяльності інноваційних підприємств. Наприклад, законодавство, що регулює діяльність технопарків, є досить суперечливим та нестабільним. В Україні вже давно назріла потреба створення єдиного «Інноваційного кодексу» як системи взаємозалежних нормативних документів, що забезпечують механізм дії національної інноваційної системи, вирішити питання її фінансування, кредитування, реалізації комплексу можливих пільг.

1.6. *Ризики фінансово-кредитної та податкової систем* мають надзвичайно велике значення, оскільки ефективна діяльність підприємства у значній мірі залежить від його фінансової стабільності, можливості планування доходів і витрат. А тому будь-які зміни у кредитних ставках, нормах утримань та величині податків викликають необхідність коригування фінансового плану підприємства, балансу його доходів та видатків.

Вищезазначені види ризику мають дуже великий вплив на результати реалізації інноваційних проектів. Однак, вони є керованими, їх можна значно зменшити шляхом здійснення правильної інноваційної політики. Для мінімізації таких ризиків слід здійснювати аналіз інтересів суб'єктів інноваційного процесу з метою з'ясування їх можливих дій у конкретних ринкових ситуаціях, диверсифікації посередників, постачальників, споживачів. Також варто приділити увагу зростанню конкурентоспроможності підприємства та його продукції, опираючись при цьому не лише на технічні заходи, але й на методи «паблік рілейшнз», пропаганду для створення позитивного іміджу суб'єкта господарювання.

2. Ризики, спричинені дією зовнішніх факторів опосередкованого впливу:

2.1. *Економічні та політичні ризики.* Викликані змінами економічної та політичної ситуації у країнах, з якими співпрацює підприємство, що можуть призвести до повної втрати конкурентоспроможності.

2.2. *Технологічні ризики* пов'язані з розвитком науково-технічного прогресу. Зміни в технологічному середовищі можуть призвести до того, що інноваційний продукт виявиться неконкурентоспроможним та абсолютно непотрібним споживачеві.

2.3. *Екологічні ризики* виявляються як можливі втрати підприємств-інноваторів внаслідок погіршення екологічного стану в результаті здійсненої ними виробничої діяльності (наприклад, величина екологічних платежів пропорційна розмірам викидів забруднюючих речовин).

Мінімізувати такі ризики можливо шляхом диверсифікації виробництва та збуту, відбором таких напрямків і видів діяльності, що дозволять максимально ефективно використовувати сприятливі можливості і зменшити вплив деструктивних чинників.

3. ***Суб'єктивні (внутрішні) ризики інноваційної діяльності*** залежать від особливостей організації управління та функціонування підприємства. Можуть виникати внаслідок прийняття управлінських рішень на конкретному етапі інноваційного процесу, а також під впливом зовнішніх чинників. Наприклад, виробничі потужності, система маркетингу, стратегія розвитку підприємства існують об'єктивно, але їх стан і рівень розвитку залежать від внутрішніх чинників.

Ці ризики є в більшій мірі керованими, ніж розглянуті вище. Зменшити їх рівень можливо шляхом прийняття виважених управлінських рішень, підвищення рівня кваліфікації управлінського персоналу, залучення експертів із конкретних питань до управління підприємством, дотримання технологічної дисципліни тощо [5, с.151-160].

Ризиками можна управляти, керуючись наступними методами:

- Розподілу ризиків;
- Диверсифікації;
- Зниження невизначеності;

- ❖ Лімітування;
- ❖ Хеджування;
- ❖ Страхування [2, с. 2-422-423].

Метод розподілу ризиків здійснюється між учасниками інноваційного проекту для того, щоб зробити відповідальним за ризик найсильнішого учасника, який є стійким у фінансовому плані, здатний подолати усі негативні наслідки від впливу ризиків, у змозі краще за інших розраховувати і контролювати ризики.

Метод диверсифікації дає можливість значно знизити портфельні ризики за рахунок різноспрямованості інвестицій. Адже доведено те, що портфелі, які складаються з ризикових фінансових активів, можуть бути сформовані так, що сукупний рівень ризику портфеля буде нижчим, ніж рівень ризику будь-якого окремого фінансового активу з його складу.

Використання суб'єктом господарювання даного методу на ринку цінних паперів дає можливість мінімізувати ймовірність недоотримання доходу. Наприклад, придбання інвестором акцій трьох різних підприємств замість одного, втричі підвищує можливість одержання середнього доходу, і відповідно, в три рази знижує ступінь ризику.

Метод зниження невизначеності полягає у мінімізації ризиків, пов'язаних з невизначеністю, статистичним методом, тобто шляхом формування єдиного цілого з усього ряду активів, що призведе до взаємного погашення ризиків за рахунок внутрішніх коливань доходності активів.

Цей метод спирається на те, що якою б не була форма вираження ризику, викликаного невизначеністю економічної ситуації, його зміст залишається незмінним – в будь-якому випадку він є відхиленням фактично встановлених даних від типового, середнього рівня чи альтернативного значення оцінюваного показника.

Метод лімітування застосовується переважно банками, кредитними спілками для зниження ступеня ризику при видачі кредитів суб'єктам господарювання, визначенні суми вкладення капіталів тощо. Сутність методу полягає у встановленні граничних сум витрат, величини кредиту та ін.

Використання ліміту – це безпосереднє проведення операції, на яку встановлено ліміт, що, наприклад, може бути пов'язано з переводом грошових сум на рахунок банку-контрагента (наприклад, при кредитуванні, наданні депозиту) чи із зобов'язанням банку провести таке переведення на визначених умовах.

Метод хеждування застосовується для зниження ризиків шляхом укладання термінових контрактів. Даний спосіб дає змогу зафіксувати ціну придбання на визначеному рівні і захиститися від її коливання, тим самим підвищивши впевненість в успішних результатах фінансово-господарської діяльності.

Метод страхування передбачає створення спеціального фонду коштів (страхового фонду) і його використання для компенсації різного роду втрат і збитків, спричинених несприятливими подіями (страховими випадками) шляхом виплати страхової компенсації. Для страхування обов'язковою є наявність двох сторін, а також спеціальної організації - страхувальника, яка завідує відповідним фондом, до якого вносять страхові внески.

Вивчення ризиків при впровадженні інновацій обумовлює внесення адміністративних коригувань в організацію обліку та аналізу інноваційної діяльності.

В першу чергу, для забезпечення надходження повної, достовірної та оперативної інформації необхідно ввести рахунки аналітичного обліку за операціями інноваційного характеру, що обслуговують етапи виконання інноваційного проекту (програми) з найбільш ймовірним ризиком втрати економічних вигод. Такими операціями можуть бути, зокрема: списання дорогоцінних металів, амортизація

нематеріальних активів з умовно визначеним (відповідно до технічних параметрів) строком експлуатації, оплата за трудовою угодою за виконання ескізів (креслень) проектних зразків тощо.

Щодо аналізу, однозначним є впровадження фінансово-управлінського аналізу на етапах виконання інноваційних робіт. Насамперед, це такі види аналізу, як структурно-динамічний, параметричний, факторний та прогнозний. В процесі дослідження результатів аналітичної роботи послідовно повинні розглядатись такі питання, як:

- систематизація результатів аналітичних розрахунків (групування, хронологічна послідовність, вибіркова систематизація за критеріями нехарактерних ознак і т.д.);
- обґрунтування фінансового стану, що засвідчує отримані результати;
- дослідження причин, які визначально вплинули на результати аналізу;
- альтернативи покращення результатів на найближчу перспективу.

Безперечно, більш ґрунтовні кроки до прийняття рішень з урахуванням зовнішніх факторів та внутрішніх резервів підприємства покликані здійснити фахівці, яким вмінено в обов'язки реалізацію питань фінансового менеджменту.

Отже, функціонування підприємства у сфері інноваційної діяльності супроводжується цілою низкою ризиків, пов'язаних із невизначеністю зовнішнього середовища, складнощами управління та контролю власне самим підприємством. В умовах такої невизначеності виникає стійка необхідність у розробці та впровадженні таких методів прийняття і обґрунтування рішень у галузі інноваційної діяльності, які б забезпечували мінімізацію втрат через можливі ризики. При впровадженні інноваційного проекту необхідно розробити план управління несприятливими ситуаціями, певний графік робіт, який повинен бути введений в дію у випадку відхилення основного плану від поставлених задач. В умовах нестабільної економічної ситуації нашої країни створення такого плану набуває особливої актуальності, а також доцільним є якнайширше застосування методу розподілу ризиків.

Список літератури

1. В.В. Чорнобаєв. Напрями державного регулювання ризиковості інноваційної діяльності інвесторів // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. – 2006. – № 2(16). – с. 51-53.
2. Інноваційний розвиток промисловості України / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.; Під ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К.: КНТ, 2006. – 648 с.
3. Л.В. Лаврентів, Б.В. Фурдас. Аналіз законодавчого забезпечення діяльності технопарків: податкові аспекти // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – № 576. – С. 159-164.
4. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 400 с.
5. С.М. Ілляшенко, Ю.С. Шипуліна. Товарна інноваційна політика: Підручник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 281 с.
6. Ю. Петруня, В. Брижатий. Фінансово-інвестиційні ризики суб'єкта підприємницької діяльності – інвестора // Вісник ТАНГ. – 2005. – №5-1. – С. 197-202.
7. Я.Д. Крупка. Обліково-аналітичне забезпечення інноваційного розвитку підприємства // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – № 576. – С. 145-149.– С. 11-18.
8. **7.** Я. Крупка. Варіанти обліку інноваційних процесів на підприємстві // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – №5.

В данной статье раскрывается сущность понятия «риск» с точки зрения инновационной деятельности. Определенно основные факторы инновационного риска. Обнаружены основные методы и пути минимизации или полного устранения рисков при осуществлении инновационных проектов.

The essence of concept «risk» is opened from the point of view of innovative activity in this article. The major factors of innovative risk are defined. The basic methods and ways of minimization or full elimination of risks at realization of innovative projects are found out.

УДК 331.52

В.О. Липчанський, канд. пед. наук, доц.
Кіровоградський національний технічний університет

Аналіз сучасного механізму управління людськими ресурсами

В статті розглянуто проблеми відтворення і використання людських ресурсів в сучасних умовах та визначено шляхи їх вирішення, проведено аналіз існуючої практики застосування механізму регулювання рівня доходів населення. Встановлено, що основні елементи вітчизняного механізму регулювання рівня доходів населення як встановлення мінімальної заробітної плати і споживчого бюджету відповідають міжнародній практиці,але фактичний стан реалізації цих положень законодавства має суттєві недоліки.

мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум, регулювання оплати праці, механізм регулювання доходів населення

Сфера відтворення і використання людських ресурсів була і залишається об’єктом постійних наукових досліджень. Питаннями пов’язаними з людськими ресурсами займалися: Бандур С.І., Дем’яненко М.Я., Кісіль М.І., Саблук П.Т., Свенсон Бу та інші.

Слід зазначити, що відсутня єдина концепція, щодо механізму управління людськими ресурсами в умовах інформатизації суспільства, яка може бути покладена в основу розробки дієвого вітчизняного механізму. Крім того, сучасне суспільство характеризується перманентним зростанням інформаційних потоків, що обумовлено кількісними змінами в обсягах інформації, яка формується, передається та використовується в різних сферах діяльності. Це зумовлює виникнення єдиного всесвітнього інформаційного простору, який є новою формою організації інформації та інформаційних відносин. Україна сьогодні знаходиться на початковому етапі формування окремих складових власного інформаційного простору.

Саме це визначає актуальність даного дослідження.

Метою даної статті є аналіз сучасного механізму управління людськими ресурсами та визначення шляхів його оптимізації.

Однією з основних складових управління людськими ресурсами є управління рівнями доходів населення, деформації в яких на сьогодні досягли критичних масштабів. Сучасна практика регулювання рівня доходів населення застосовує різні економічні механізми. До особливостей соціальної політики України на сучасному етапі є надання пріоритету проблемам соціального захисту населення та формування нового механізму фінансування й регулювання розвитку соціальної сфери. Нині пріоритетною метою державного регулювання доходів населення є його соціальний захист, що можливо насамперед шляхом забезпечення прожиткового мінімуму, для чого застосовується комплекс заходів, а саме: - визначають мінімальні споживчі бюджети, прожитковий мінімум, мінімальну заробітну плату; - створюють пенсійні фонди й фонди соціальної допомоги; - змінюють умови оплати праці, розробляють нову систему пенсій, допоміг, стипендій, ставок і окладів; - розробляють загальнодержавні й регіональні програми допомоги окремим верствам населення; - реалізують заходи щодо захисту внутрішнього споживчого ринку; - створюють в окремі періоди систему нормованого розподілу продуктів за картками та бонами;- формують державні страхові фонди продовольства й промислових товарів, якщо б виникла потреба запровадити карткову систему.

З метою реалізації державного соціального захисту населення використовують засоби щодо прийняття відповідних законодавчих актів, формування соціальних прогнозів, визначення показників соціально-економічних нормативів і показників соціального захисту, розробки та реалізації соціальних цільових комплексних програм, удосконалення системи оподаткування доходів населення, регулювання відсоткових ставок на вклади, запровадження системи фіксованих або граничних цін на деякі види товарів і послуг населенню тощо.

На макрорівні функції державного регулювання рівня доходів і соціального захисту населення здійснюють Міністерство економіки і Міністерство праці та соціальної політики України. Враховуючи сучасний стан розвитку держави, головною формою державного регулювання залишаються планові розробки системи показників, а саме: рівня та структури доходів, споживання населенням матеріальних благ та послуг; стан споживчого ринку; соціальні гарантії малозабезпеченим верствам населення. Останнім часом в Україні увага приділялась саме малозабезпеченим верстам населення. При цьому поза увагою залишився широкий прошарок працездатного населення, в структурі доходів якого найбільш суттєвою компонентою модуля повинна бути саме заробітна плата.

Регулювання оплати праці буває двох видів - державне й договірне. Держава впливає на рівень оплати праці шляхом визначення мінімальної заробітної плати, інших державних норм і гарантій в оплаті праці, міжгалузевих співвідношень тощо. Це, так звані, методи прямого регулювання. Але держава застосовує методи непрямого впливу на рівень оплати праці, зокрема через регулювання фонду споживання, а також шляхом оподаткування підприємств і доходів працівників. Основним елементом державного регулювання оплати праці є встановлення мінімальної заробітної плати (далі МЗП), яка являє собою визначений державою розмір заробітної плати, нижче якого не можна провадити оплату за фактично виконану найманим працівником повну місячну (денну або годинну) норму праці (робочого часу).

В Україні згідно з статтею 9 Закону “Про оплату праці” сформульовані такі умови визначення мінімальної заробітної плати: - вартісна величина мінімального споживчого бюджету з його поступовим зближенням з мінімальної заробітної плати в міру стабілізації та розвитку економіки країни; - загальний рівень середньої заробітної плати, продуктивності праці, рівня зайнятості та інших економічних умов.

Крім того, статтею 9 цього Закону передбачено розмір мінімальної заробітної плати. Зазначається, що цей розмір не повинен бути нижчий за вартісну величину межі малозабезпеченості з розрахунку на працездатну особу. Таким чином стаття 9 Закону України “Про оплату праці” містить як перелік критеріїв обґрунтування мінімальної заробітної плати так і визначення меж її найменшого розміру.

Заслуговують на увагу норми встановлення та перегляду мінімальної заробітної плати, які зазначені в статті 10 Закону України “Про оплату праці”. Згідно цієї статті, Кабінет Міністрів України зобов’язаний щороку вносити на розгляд Верховної Ради одночасно з проектом Державного бюджету України пропозиції щодо нового розміру мінімальної заробітної плати не нижчого за величину вартості межі малозабезпеченості для працездатної особи. Відповідно до заключної частині статті 10, розмір мінімальної заробітної плати має переглядатися залежно від зростання індексу цін на споживчі товари і тарифи на послуги за згодою сторін колективних переговорів. Але порядок індексації мінімальної заробітної плати, як й індексації межі малозабезпеченості залишається невизначеним.

Отже, на нашу думку, сучасний законодавчо визначений механізм регулювання доходів населення, зокрема сільського, декларативно орієнтований на забезпечення його мінімальних потреб. Хоча такі основні елементи вітчизняного механізму регулювання рівня доходів населення як встановлення мінімальної заробітної плати і споживчого

бюджету відповідають міжнародній практиці, фактичний стан реалізації цих положень законодавства має суттєві недоліки. Так, за останні роки мінімальна заробітна плата жодного разу не дорівнювала мінімальному споживчому бюджету: у 1998 – 2001 рр. реально не було забезпечено мінімальну заробітну плату селян на рівні прожиткового мінімуму. Співвідношення між мінімальною заробітною платою і прожитковим мінімумом на початок року склало: 1998 р. – 61%, 1999 р. – 82, 2000 р. – 82, 2001 р. – 44, 2002 р. – 41, 2003 р. – 62%, 2004 р. – 68%, 2005 р. – 72%, 2006 р. -77,26, 2007 р.- 84,75. Отже, за станом на 01.12.06 року ситуація узгодження рівня мінімальної заробітної плати з прожитковим мінімумом почала дещо покращуватись. На рис.1 наочно видно стрімке збільшення розриву між ними в 2002 р. (саме в цей час співвідношення мінімальної заробітної плати до мінімального споживчого бюджету досягло найнижчого рівня, а саме 38% (для порівняння: на 01.01.1998 року ця цифра складала 61,1%, на 01.01.1999 року – 81,6%, на 01.01.06 року – 77,26%, на 01.01.07 року – 84,75%)).

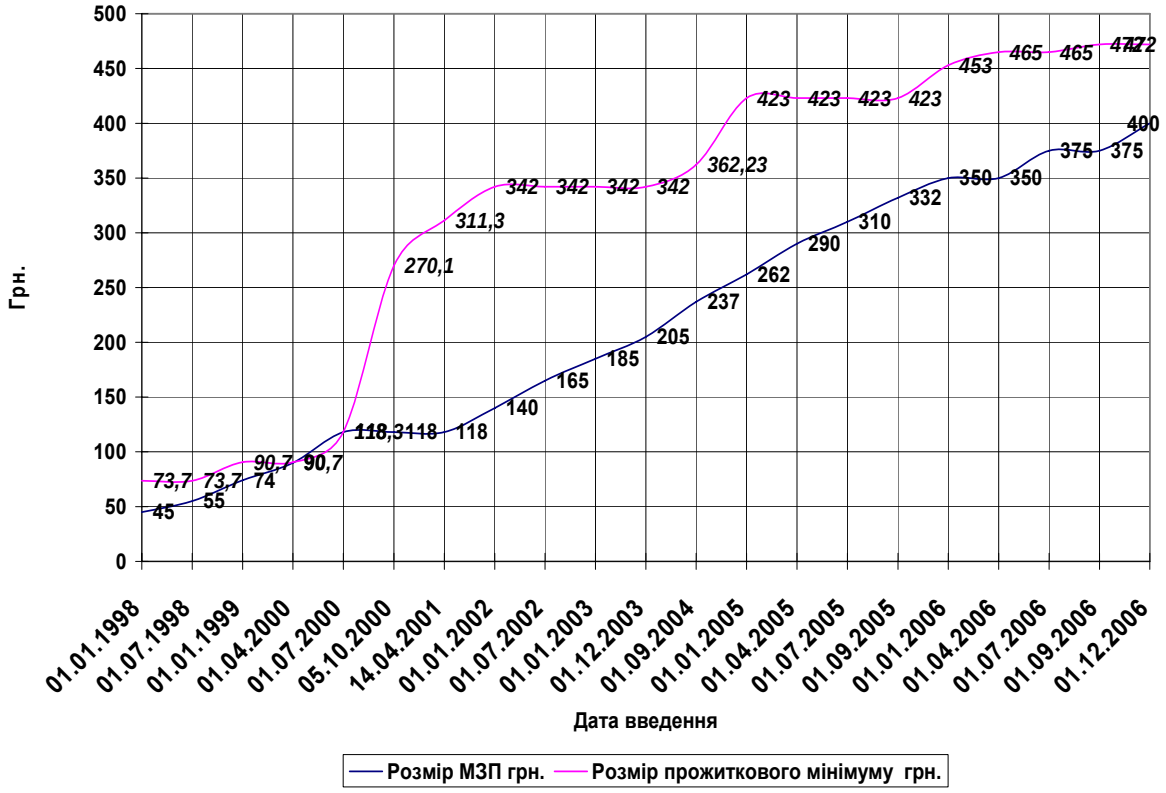


Рисунок 1 – Динаміка номінального рівня мінімальної заробітної плати (МЗП) та мінімального споживчого бюджету (МСБ)

Тобто, існує невідповідність між мінімальною заробітною платою і прожитковим мінімумом. Отже, найгострішою проблемою залишається узгодження величини вартості мінімальної заробітної плати. Слід зазначити, що на співвідношення мінімальної заробітної плати до середньої заробітної плати та до прожиткового мінімуму негативно впливають:

- відсутність врахування таких суттєвих критеріїв, як прожитковий мінімум та середня заробітна плата;
- несвоєчасний перегляд розміру мінімальної заробітної плати, купівельна спроможність якої повсякденно зменшується під впливом інфляційних процесів.

Отже, в Україні недооцінюється значення мінімальної заробітної плати для регулювання оплати праці та здійснення загальної соціально-економічної політики держави в цілому.

Рівень мінімальної заробітної плати, що встановлюється тісно пов’язаний з податками на доходи фізичних осіб. Тому, цілком логічно застосовувати мінімальну заробітну плату в якості неоподаткованого мінімуму.

Розмір мінімальної заробітної плати завжди є компромісом між соціальними потребами працюючих та існуючими економічними можливостями, як на рівні країни так і регіонів.

Аналіз світового досвіду встановлення та регулювання мінімальної заробітної плати дає можливість визначити можливі методи удосконалення її механізму для України. Для цього, на нашу думку, необхідно зняти суперечності, які виникають під час визначення рівня мінімальної заробітної плати, що потребує створення постійно діючої координаційної комісії з питань підготовки пропозицій щодо оптимізації визначення реального рівня та етапів змін мінімальної заробітної плати.

Крім того, необхідно:

- врахувати можливості забезпечення мінімальної заробітної плати як загалом по державі, так і в окремих регіонах;
- розрахувати відповідні прогнозні варіанти соціально-економічних наслідків змін мінімальної заробітної плати.

Для цього доцільно враховувати позитивний досвід інших країн, нормативні документи, Конвенції МОП. Але при застосуванні цих матеріалів необхідно враховувати специфіку вітчизняних умов.

Світовий досвід свідчить, що підвищення мінімальної заробітної плати крім збільшення доходів низькооплачуваних працівників може призвести до значного збільшення безробіття серед молоді, жінок, інвалідів та інших категорій найбільш соціально вразливих найманих працівників. Тому, при регулюванні мінімальної заробітної плати необхідно паралельно розробити ефективний механізм захисту зазначених категорій працюючих. Для цього було б доцільно, за нашою думкою, використовувати існуючі в багатьох країнах спеціальні розміри мінімальної заробітної плати або гнучку систему понижуючих коефіцієнтів.

Регіональні особливості (різні рівні цін, середньої заробітної плати, галузева спрямованість регіонів) ставлять завдання щодо диференціації рівнів прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати залежно від регіону.

Здійснення заходів щодо формування механізмів доходів населення потребує удосконалення нормативно-правової бази, зокрема доповнення чинних законодавчих актів про оплату праці у частині, що стосується критеріїв визначення розміру мінімальної заробітної плати. До таких критеріїв додатково слід віднести показники, що характеризують:

а) професійно-кваліфікаційну диференціацію оплати праці;

б) регіональні співвідношення в оплаті праці;

в) міжгалузеві співвідношення в оплаті праці;

г) частку заробітної плати в сукупних доходах працюючих;

д) фактор часу.

Одним з найбільш поширених на практиці, є метод визначення мінімальної заробітної плати за допомогою споживчого кошика.

Крім того до непрямих методів регулювання рівня доходів населення відноситься податкова система, яка нині ефективно не спрацьовує про що свідчить високий рівень тіньового сектору. Більшість вчених зазначає, що на Україні прийнятий один з найвищих рівнів оподаткування в світі, що пояснюється як об'єктивними так і суб'єктивними чинниками, зокрема: неможливістю швидкого реформування відносин власності; комерціалізації охорони здоров'я, освіти, науки та культури, фінансування яких потребує значних коштів; необхідністю зростання державних витрат на

соціальний захист населення внаслідок зниження рівня життя; повільністю ринкових перетворень; помилки у проведенні податкової політики; зростання дефіциту державного бюджету тощо.

Податкова система з одного боку забезпечує фінансову базу держави, а з іншого, є інструментом її економічної політики.

Нині в Україні переважає непряме оподаткування, що нетипово для країн з розвиненою ринковою економікою і пов'язано з низьким рівнем податкової культури, недосконалістю механізму стягнення податків і традицій оподаткування. На нашу думку, в Україні було б доцільно віддати перевагу прямим податкам, що традиційно для розвинених країн. Збільшення прямих податків, а це стосується насамперед оподаткування прибутковим податком доходів громадян, посилить в економіці України принцип соціальної справедливості, та збереження ставок оподаткування на оптимальному рівні. Сьогодні для українських суб'єктів економічної діяльності вельми типовим є виплата тіньової (неофіційної) зарплати навіть на легально вироблену продукцію або надані послуги. Це є наслідком нераціональної податкової політики. Отже, виплата тіньового ФОП має пріоритетну мету скорочення сум податків (таблиця 1).

Таблиця 1 – Структура формування прибутку при різних формах економіки

ОФІЦІЙНА	ТІНЬОВА
ВИТРАТИ: $В_{оф}=МЗ_{оф}+ФОП_{оф}+ПД_{с}$, де $В_{оф}$ – витрати офіційні; $МЗ_{оф}$- офіційно відображені в бухгалтерський звітності матеріальні та інші витрати виробника, необхідні для випуску товарів та надання послуг; $ФОП_{оф}$ – офіційні витрати на оплату праці, віднесені на собівартість виробленого товару та надання послуг; $ПД_{с}$ – сумарний податок, сукупність податків, обов'язкових платежів і відрахувань, які необхідно сплатити виробнику в межах офіційної економіки при випуску товару та наданні послуг, отриманні прибутку, виплаті $ФОП_{оф}$ тощо.	ВИТРАТИ: $В_{т}=МЗ_{т}+ФОП_{т}+З_{п}$, де $В_{т}$- витрати тіньові; $МЗ_{т}$ – тіньові матеріальні й інші витрати, необхідні для реалізації й випуску тіньової продукції. $ФОП_{т}$ – тіньові витрати на оплату праці залучених робітників. $З_{п}$ – витрати приховування, тобто, ті що необхідні для приховування, організації й захисту тіньової економічної діяльності, а також інші витрати, характерні виключно для тіньових економічних відносин (витрати на проведення тіньових фінансових операцій, плата рекету і т.д.)
ЦІНА ТОВАРУ: $Ц_{оф} = Ц_{р}$ де $Ц_{оф}$- ціна офіційна і $Ц_{р}$- реальна.	ЦІНА ТОВАРУ: $Ц_{т} = Ц_{р} + \Delta Ц_{т}$, де $Ц_{т}$ –ціна тіньова; $\Delta Ц_{т}$ – тіньова надбавка до ціни.
ПРИБУТОК: $П_{оф}= Ц_{р}–МЗ_{оф}–ФОП_{оф}–ПД_{с}$	ПРИБУТОК: $П_{т}=Ц_{р}\pm\Delta Ц_{т}–МЗ_{т}–ФОП_{т}–З_{п}$

Економічну привабливість тіньової економіки можна відобразити співвідношенням:

$П_{т} – П_{оф}=\pm\Delta Ц_{т} + \Delta МЗ_{т} +\Delta ФОП_{т}-\Delta З_{п} =\Delta П$,

де $П_{оф}= Ц_{р}–МЗ_{оф}–ФОП_{оф}–ПД_{с}$ - прибуток від офіційної діяльності;

$П_{т}=Ц_{р}\pm\Delta Ц_{т}–МЗ_{т}–ФОП_{т}–\Delta З_{п}$ - прибуток від тіньової діяльності;

$\pm\Delta Ц_{т}$ – тіньова надбавка (знижка);

$\Delta МЗ$ – менші матеріальні і інших витрати тіньового сектору в порівнянні з офіційним;

ΔФОП - меншого ФОП тіньового сектору (за рахунок податкового тиску);

$\Delta З_п$ - витрати приховування, тобто, ті що необхідні для приховування, організації й захисту тіньової економічної діяльності, а також інші витрати, характерні виключно для тіньових економічних відносин (витрати на проведення тіньових фінансових операцій, плата рекету тощо).

З наведеної формули можна зробити висновок, що пріоритетною метою існування тіньового сектору в України є приховування прибутків. Поки прибуток від тіньової діяльності буде перевищувати втрати від її можливого розкриття й покарання тіньовий сектор буде зберігатися.

Отже, існують певні проблеми відтворення і управління людськими ресурсами в сучасних умовах, незважаючи на той факт, що основні елементи вітчизняного механізму управління відповідають міжнародній практиці.

Список літератури

1. Бобков В.Н. Система потребительских бюджетов и возможности ее использования в социальной политике //Уровень жизни населения регионов России – М. - 2000. - №7-8. - 146 с.
2. Колот А. До проблеми вдосконалення практики застосування мінімальної заробітної плати //Економіст. липень 1999. - №7.– С.30-45.
3. Конвенция 131 Международной Организации Труда “Об установлении минимальной заработной платы с особым учетом развивающихся стран”, принятая на 54 сессии Международной Организации Труда 22 июня 1970г.
4. Конвенция 26 Международной организации труда “О создании процедуры установления минимальной заработной платы”, принятая Одиннадцатой Генеральной конференцией Международной Организации труда 16 июня 1928 г., вступившая в силу 14 июня 1930г.
5. Конвенція (№99) про процедуру встановлення мінімальної заробітної плати в сільському господарстві //Міжнародна Організація Праці, 1919 – 1956, Т.І. – Женева: Міжнародне бюро праці, 1991. –С.1025 – 1030.
6. Конституція України //Закони України. - К.: Інститут законодавства Верховної Ради України, 1997. – Т.10. – С.5-40.

В статье рассмотрены проблемы воспроизводства и использования человеческих ресурсов в современных условиях и определены пути их решения, проведен анализ действующей практики использования механизма регулирования уровня доходов населения. Установлено, что основные элементы отечественного механизма регулирования уровня доходов населения как установление минимальной заработной платы и потребительского бюджета отвечают международной практике, но фактическое состояние реализации этих положений законодательства имеет существенные недостатки

In the article the problems of reproduction and use of human resources are considered in modern terms and the ways of their decision are certain, the analysis of existent practice of application of mechanism of adjusting of level of profits of population is conducted in the article. It is set that the basic elements of domestic mechanism of adjusting of level of profits of population as establishments of minimum wage and consumer budget answer international practice, but the actual state of realization of these positions of legislation has the substantial failings.

УДК 331.01:331.6

О.В.Абашина, канд. екон. наук, ст. викл.
Кіровоградський національний технічний університет

Особливості функціонування регіонального ринку праці молоді

В статті приведені результати досліджень щодо розкриття особливостей функціонування регіонального ринку праці молоді. Зокрема, доповнені учасники ринку праці молоді, виокремлені характеристики молоді як суб'єкта ринку праці та чинники, які впливають на стан регіонального ринку праці молоді.
регіональний ринок праці молоді, учасники, чинники, кількісні і якісні характеристики

Однією з важливих підсистем ринку праці є регіональний ринок праці молоді. Він вивчений значно менше регіонального ринку праці, однак заслуговує на самостійне існування, оскільки охоплює значні та специфічні верстви працездатного населення та вагомо впливає на розвиток регіону та реалізацію Концепції державної регіональної політики.

Оскільки від молоді залежить майбутнє країни, яка розвиває нові економічні відносини, перед Україною стоять завдання про ефективне залучення молоді до трудової діяльності в усіх сферах виробництва і надання послуг. Розв'язання даної проблеми в регіоні тісно зв'язане з виконанням планів наукової тематики Кіровоградського національного технічного університету МОН України за темою "Підвищення рівня зайнятості молоді в регіоні" (ДР № 0104U005814).

Розвивали цю теорію в Україні та Росії Н. Анішина, Л. Борисова, Т. Буда, О. Грішнова, В. Гуляєв, І. Демченко, Ю. Зубок, Л. Колешня, П. Коропець, В. Кравченко, Я. Кружельницька, О. Кузнецова, О. Лаврук, Е. Лібанова, С. Мельник, Г. Мкртчян, О. Морозова, В. Онікієнко, Р. Патора, В. Пухлій, В. Савченко, М. Свиридов, М. Хмелярчук, О. Хомра, Л. Чвертко, І. Чистяков, Н. Чухрай, В. Шкаредний, Ю. Шотова, О. Ягірська та інші. У наукових працях згаданих авторів здійснено дослідження процесів інтегрування молоді в економіку, захисту молоді від безробіття, питань вторинної зайнятості, економічної активності, створення додаткових робочих місць, визначення загальної і додаткової потреби у фахівцях з вищою освітою, становлення ринку праці молоді в трансформаційній економіці, регулювання ринку праці молодих спеціалістів, впливу розвитку вітчизняного виробництва на структурні зміни вищої освіти та стан ринку праці спеціалістів, формування ринку праці молоді, формування людського капіталу в системі освіти і професійної підготовки, правового регулювання працевлаштування молоді національним законодавством та законодавством інших країн, перспектив розвитку молодіжного сегмента рику праці, подолання розбалансованості в молодіжному сегменті фіксованого ринку праці, регіонального ринку освітніх послуг, сучасних тенденцій до підготовки та забезпечення роботою фахівців з вищою освітою, проблем працевлаштування випускників вищих навчальних закладів, орієнтації молоді на роботу за кордоном, стану молодіжної зайнятості, участі юнаків у бізнесі. В той же час практично не розглядався повний склад учасників ринку праці молоді з вищою освітою, комплексно не аналізувалися кількісні і якісні характеристики молоді як суб'єкта ринку праці та чинники, які впливають на стан регіонального ринку праці молоді.

Метою даної роботи є розробка складу учасників ринку праці молоді,

характеристик молоді як суб'єкта ринку праці та чинників, які впливають на стан регіонального ринку праці молоді.

Ринок праці молоді, як складова ринку праці, є продуктом історичного розвитку ринкових відносин і характеризується специфікою формування в конкретних умовах функціонування економічної системи. Ринок праці молоді в умовах перехідної економіки за своїм змістом і організаційно-функціональною структурою відрізняється від ринку праці молоді сформованої ринкової економіки. В Україні даний ринок праці має специфічні риси, зумовлені перебігом трансформаційних процесів [1, с.15]. Можна рахувати, що на сьогодні ринок праці молоді в основному завершує своє формування у вигляді, що відповідає сформованій ринковій економіці.

Узагальнюючи дослідження за даною тематикою різних авторів, особливо О. Морозової та О. Лаврука, приходимо до висновку, що на ринку праці молоді основними учасниками є підприємці, наймані працівники (молодь) і держава. Уточняючи дане положення стосовно молодих спеціалістів, можна розширити коло учасників ринку праці молоді, ввівши до його складу крім держави та підприємств (підприємців) ще і заклади професійно-технічної вищої освіти та фінансові установи. Дослідженнями доведено, що вищі навчальні заклади виступають у ролі головних інституційних учасників ринку праці молодих спеціалістів [2, с.16-17; 3, с.100].

На регіональному ринку праці важливими є як кількісні, так і якісні характеристики молоді (рис.1). До кількісних характеристик молоді слід віднести частку молоді у складі економічно активного населення, вікову структуру молоді та статеву структуру молоді.

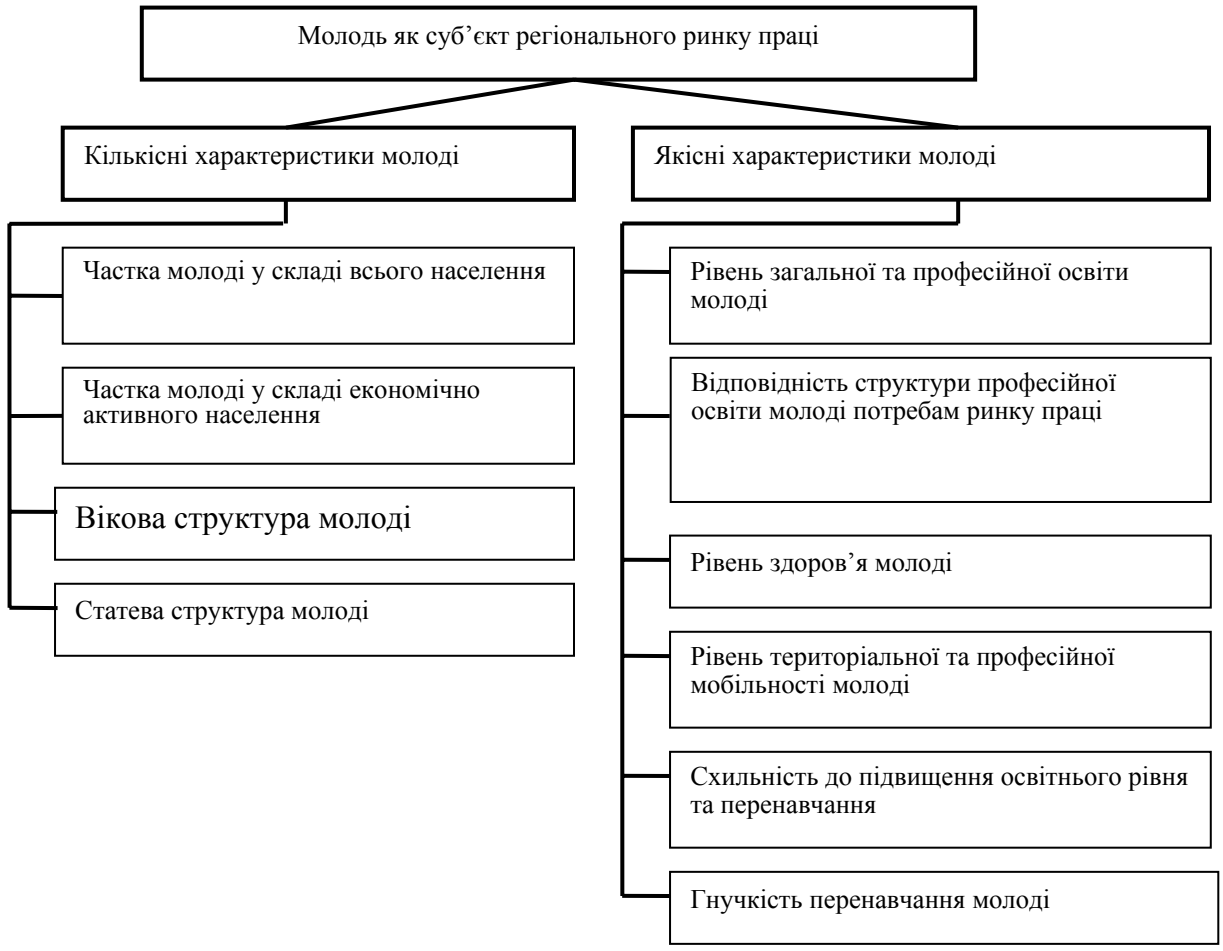


Рисунок 1 – Кількісні і якісні характеристики молоді як суб'єкта ринку праці

До якісних характеристик молоді віднесемо рівень загальної та професійної освіти, відповідність структури професійної освіти потребам ринку праці, стан здоров'я, рівень територіальної та професійної мобільності, схильність до підвищення освітнього рівня та перенавчання, гнучкість перенавчання.

Частка молоді у складі всього населення визначає потенціал, з якого може формуватись робоча сила молоді. Частка молоді у складі економічно активного населення визначає кількісно саму робочу силу молоді. Рівномірність вікової структури молоді гарантує рівномірність у роках поповнення робочої сили, яка поступово вибуває в результаті досягнення пенсійного віку. Відповідна статева структура молоді створює передумови для продуктивного відтворення населення шляхом укладання молодіжних шлюбів і ефективного використання праці жінок і чоловіків.

Якісні характеристики молоді є не менш важливими. В сучасних умовах актуальною стає задача розвитку якісної складової робочої сили, яку можна описати поняттям трудового потенціалу. Інноваційний характер виробництва, його висока наукоємність, пріоритетність питань якості продукції змінили вимоги до трудового потенціалу, підвищили значущість творчого відношення до праці та високого професіоналізму. Тому не випадково ставляться задачі державного управління системою відтворення трудового потенціалу та стратегічного управління трудовим потенціалом і ефективним його використанням [4].

В процесі проведених досліджень регіонального ринку праці молоді встановлена низка чинників, які впливають на його функціонування (табл. 1). Вони об'єднані у шість груп: виробничі, демографічні, соціально-економічні, освітні, соціокультурні та інституційні.

Таблиця 1 – Чинники, які впливають на стан регіонального ринку праці молоді

Групи чинників	Чинники впливу	Характер впливу
Виробничі	Структура економіки регіону, її трансформація	Формування попиту на працівників певної кваліфікації
	Темпи розвитку економіки регіону	Потреба у додатковій робочій силі
	Інноваційні процеси на підприємствах	Потреба в кадрах з новими знаннями
	Вікова структура зайнятих	Потреба в працівниках для заміщення і омолодження кадрів
Демографічні	Чисельність молоді, яка вступає у працездатний вік	Пропозиція робочої сили молоді
	Міграційні процеси, мобільність молоді	Зміна пропозиції робочої сили молоді
	Стан здоров'я молоді	Якість робочої сили молоді
Соціально-економічні	Економічна активність молоді	Пропозиція робочої сили молоді
	Рівень життя та життєві стандарти молоді	Вимоги до умов праці
Освітні	Рівень професійної підготовки, її освітньо-кваліфікаційна структура	Структура пропозиції робочої сили молоді
	Якість професійної підготовки	Якість робочої сили молоді
Соціокультурні	Загальний рівень культури, в тому числі культура праці	Якість робочої сили молоді
	Ментальність, в тому числі трудовий менталітет	Тип трудової поведінки
Інституційні	Система законодавчих актів, які регулюють ринок праці	Умови, права та гарантії зайнятості молоді
	Діяльність державної служби зайнятості	Механізм працевлаштування
	Діяльність інших державних установ, які опікуються проблемами молоді	Соціальний захист молоді

На регіональний ринок праці молоді надзвичайно великий вплив має виробничий чинник. Виробнича структура економіки, темпи її зміни та розвитку

обумовлюють загальну та додаткову потребу у працівниках певної кваліфікації. Життєвий цикл персоналу підприємств потребує безперервного омолодження кадрів.

Демографічний чинник через показники народжуваності, смертності безпосередньо і суттєво впливає на чисельність молоді, яка вступає у працездатний вік. Стан здоров'я молоді визначає її спроможність до праці певного виду та впливає на якісні характеристики робочої сили молоді. Висока мобільність молоді безпосередньо здійснює вплив на пропозицію робочої сили у територіальному розрізі.

Соціально-економічний чинник проявляється через економічну активність молоді. Висока економічна активність молоді забезпечує пропозицію робочої сили на ринку праці. На стан ринку праці великий вплив мають рівень життя та життєві стандарти молоді. Високий рівень життя та життєві стандарти молоді проявляються у вимогах до умов праці. Це, насамперед, буде стосуватись оплати праці, шкідливих умов, травматизму, її престижності.

Освітній чинник має надзвичайно великий вплив на регіональний ринок праці, оскільки формує рівень професійної підготовки, її освітньо-кваліфікаційну структуру та якість підготовки. Якщо рівень, якість та структура пропозиції робочої сили молоді не відповідають попиту на неї на ринку праці, то регіональна економіка ефективною бути не може.

Освіта нині розглядається як інвестиції в людський капітал, який в постіндустріальному суспільстві виступає найбільш вагомим елементом суспільного капіталу та національного багатства [5, с.110]. Під людським капіталом дослідники розуміють накопичені продуктивні здібності, знання, обдарування [6, с.13]. Родоначальник теорії людського капіталу Г. Беккер обґрунтував, що він формується за рахунок інвестицій в людину, серед яких можна назвати навчання, підготовку на виробництві, витрати на охорону здоров'я, міграцію і пошуки інформації про ціни і доходи [7].

Соціокультурний чинник здійснює вагомий, а інколи і вирішальний вплив на регіональний ринок праці. Він базується на загальному рівні культури, ментальності людей, в тому числі – культури праці та трудовому менталітеті, і проявляється у певній якості робочої сили та типі трудової поведінки. Соціокультурні фактори визначають образ мислення людей, їх поведінку. Нерідко звільнення від звичаїв і традицій є основним фактором економічного зростання, а економічні зрушення визначаються волею до розвитку. Економічне зростання іноді може залежати лише від того „чого бажають окремі індивіди та соціальні групи, і чи дійсно вони бажають відмовитись від старого і напружено працювати над впровадженням нового" [8, с. 218]. Велике економічне значення мають наступні вимоги трудової етики: будь чесним при всіх умовах; суворо виконуй договори і обіцянки; будь працелюбним, енергійним, винахідливим, прагни максимально використати всі свої здібності. Важливими якостями працівника є також організованість, акуратність, дисциплінованість, обов'язковість, законослухняність. Дисципліна праці є об'єктивною необхідною формою зв'язку між усіма учасниками спільного виробничого процесу. Важливими є виробнича, технологічна, фінансова, договірна та інші дисципліни. В соціокультурному чиннику міститься і зростання свідомого і відповідального відношення працівника до результатів своєї діяльності. Оскільки базою професіоналізму є загальна культура і рівень освіченості людини, соціокультурний чинник вагомо впливатиме на регіональний ринок праці молоді тривалий час.

Інституційний чинник впливає на ринок праці молоді через систему законодавчих актів, що його регулюють, діяльність державної служби зайнятості та інших установ, які опікуються проблемами молоді. Невідпрацьованість законодавчих актів стосовно регулювання ринку праці молоді не дозволяє ефективно організувати

відносини між учасниками даного процесу [9]. Недосконаліть механізму працевлаштування молоді знижує ефективність її використання в економічній сфері, а недосконаліть системи соціального захисту приводить до втрати здоров'я, неможливості професійного зростання та навчання, нехтування виконанням необхідних для суспільства соціальних функцій. Якісно розроблені та здійснювані нормативні акти щодо умов, прав та гарантій зайнятості, механізму працевлаштування та соціального захисту забезпечать практично безболісне входження молоді в економічну сферу та задоволення попиту на робочу силу молоді на регіональному ринку праці.

Врахування повного кола учасників регіонального ринку праці молоді, розкритих кількісних і якісних характеристик молоді як суб'єкта ринку праці, виокремлених груп чинників – виробничих, демографічних, соціально-економічних, освітніх, соціокультурних, інституційних дозволить більш глибоко пізнавати ринкові процеси і на цій основі підвищувати ефективну зайнятість молоді.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямі полягають у тому, що, виокремивши вказані особливості функціонування регіонального ринку праці молоді, можливо здійснити розробку моделі регіонального ринку праці молоді, яка дозволить ефективно виявляти і ліквідувати суперечності, що виникають у його достатньо складній системі.

Список літератури

1. Ягірська О.В. Становлення ринку праці молоді в трансформаційній економіці: Автореф. дис… канд. екон. наук: 08.01.01 / Київ. нац. ун-т. – К., 2002. – 21 с.
2. Морозова О.А. Економічний механізм регулювання ринку праці молодих спеціалістів в Україні: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.02.03 / НДЕІ М-ва економіки та з питань європейської інтеграції України. – К., 2002. – 19 с.
3. Лаврук О.С. Формування ринку праці молоді // Економіка АПК. – 2001. – №7. – С. 100-103.
4. Клименко А.О. Економічний механізм ефективного використання трудового потенціалу: сутність та основні функції // Формування ринкових відносин в Україні. – К.: НДЕІ М-ва екон. України. – 2000. – Вип. 9. – С. 144-148.
5. Нестеров Л., Аширова Г. Национальное богатство и человеческий капитал // Вопросы экономики. – 2003. – №2. – С. 103-110.
6. Грішнова О.А. Людський капітал: Формування в системі освіти і професійної підготовки. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 254 с.
7. Becker G.S. Human Capita: A Theoretical and Empirical Analysis. – N.Y., 1964.
8. Eugene Staley. The Future of Underdeveloped Countries (VV·ed). – New York: Frederick A. Praeger, 1961. – 218 p.
9. Шотова Ю. Порівняльна характеристика правового регулювання працевлаштування молоді національним законодавством та законодавством інших країн // Право України. – 2005. – №8. – С. 85-88.

В статье приведены результаты исследований по раскрытию особенностей функционирования регионального рынка труда молодежи. В частности, дополнены участники рынка труда молодежи, выделены количественные и качественные характеристики молодежи как субъекта рынка труда и факторы, которые влияют на состояние регионального рынка труда молодежи.

In the article the results of researches are resulted on opening of features of functioning of regional labour-market young people. In particular, the participants of labour-market young people are complemented, quantitative and high-quality descriptions of young people as subject of labour-market and factors which influence on a regional market of labour of young people condition are selected.

УДК 338.5 (075.8)

І.В.Журило, канд. екон. наук, С.І.Таршин, канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Ціноутворення на ранніх етапах створення нової технічної продукції

Стаття присвячена вирішенню проблеми прогнозування відпускної ціни нового виробу промислово-виробничого призначення на ранніх етапах проектування з метою забезпечення його перспективної конкурентоспроможності.
продукція промислово-виробничого призначення, економетричні методи ціноутворення, ціннісне ціноутворення, багатокритеріальна оптимізація

Сучасний етап інтенсивного розвитку економіки України потребує не просто збільшення обсягів виробництва, а випуску найбільш досконалої технічної продукції, тобто продуктивної, надійної, безпечної, економічної у використанні тощо. У визначенні показників майбутньої машини провідну роль повинен грати споживач і його інтереси, безумовно з врахуванням можливостей виготовлювача. Це означає, що споживчі властивості продукції, які визначають рівень її конкурентоспроможності, повинні у своїй сукупності слугувати вихідною інформацією для подальшого процесу проектування.

Визначення набору основних споживчих параметрів майбутнього нововведення є першим етапом прогнозування його перспективної конкурентоспроможності. Вони стають головним об’єктом досліджень конструктора з метою їхнього втілення в конструкцію нового виробу.

За аналогічною схемою визначається набір економічних параметрів товару, серед яких провідне місце займає ціна реалізації товару, тому що її рівень – запорука ринкового успіху й доходності для виробника та мірило цінності товару для споживача. Вигідна чи не вигідна дана продукція підприємству, потрібно її виробляти чи ні вирішує ціна її реалізації на ринку.

Нині підприємства не приділяють достатньої уваги теоретичним питанням і практичному досвіду перспективного ціноутворення на достатньо кваліфікованому рівні. Прогнозування ціни на нову продукцію на стадії передпроектних досліджень часто відбувається суто інтуїтивним далеко не точним шляхом без відповідних обґрунтованих розрахунків. Це пояснюється двома основними причинами. По-перше, дається взнаки спадщина планової економіки, при якій ціни на нову продукцію встановлювалися кожному підприємству директивно на основі розрахунку так званих лімітних цін. Традиційна методика визначення останніх не враховує особливостей змін ринкового середовища і тому не може використовуватися на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки. По-друге, більшість методів прогнозного ціноутворення, що пропонуються сучасною наукою, мають суттєві недоліки. Одні з них є занадто трудомісткими та складними у застосування, інші дають дуже приблизні результати прогнозу ціни.

Тому подальших глибоких досліджень потребують питання сутності процесу прогнозування цін на нову продукцію та вибору найбільш досконалих методів перспективного ціноутворення на вітчизняних підприємствах. Це дозволить ще на етапі передпроектних досліджень спрогнозувати та забезпечити рівні не лише технічних

параметрів, а й економічних показників конкурентоспроможності майбутнього нововведення.

Метою даної статті є аналіз існуючих методів ціноутворення та вирішення проблеми прогнозування відпускної ціни нового виробу промислово-виробничого призначення на ранніх етапах його проектування .

Для наших досліджень є дуже важливим психологічний канон, який використовують теоретики та практики маркетингу з метою максимізації прибутку. Відповідно до нього ринкова ціна зростає не пропорційно якості товару, а випереджуючи її, і навпаки, при зниженні технічного рівня та якості товару відносно загальновизнаного рівня, ціна знижується більш прогресивно в порівнянні з цим рівнем [5]. З чого випливає, що товаровиробники більш якісного виробу отримують монопольно високий прибуток, який перевищує зростання витрат на досягнутий рівень якості. А товаровиробники, продукція яких не відповідає світовому рівню задовольняються збитково низькою ринковою ціною, а тому втрачають значну частину прибутку.

Викладені посилання застосовуються в рамках так званого ціннісного ціноутворення, яке покликане забезпечити отримання більшого прибутку за рахунок досягнення вигідного для виробника співвідношення "цінність/витрати". Це співвідношення передбачає максимальну різницю між цінністю товару для покупця, яку він готовий оплатити, й витратами, що несе підприємство на створення товару з такими властивостями. Завдання ціноутворення полягає в тому, щоб якомога більшу частину цієї різниці перетворити на прибуток підприємства і якомога меншу – у виграш покупця [4].

З позицій економічної науки цінність визначається як загальна економія або задоволення, які отримує покупець в результаті експлуатації придбаного ним блага. Але у сфері маркетингу й ціноутворення ця категорія трактується як економічна цінність блага для покупця, тобто та оцінка бажаності блага, яка в грошовому вираженні перевищує ціну цього блага. Спеціалісти вважають, що у такій інтерпретації цінність має реальну основу для виміру.

Цією основою слугує співвідношення корисності й ціни для тих благ, які є реально доступними для споживача.

Таким чином, під загальною економічною цінністю товару слід розуміти ціну кращого з доступних покупцеві альтернативних товарів (її ще називають ціною байдужості) плюс цінність для нього тих властивостей даного товару, які відрізняють його від кращої альтернативи [4]. Оскільки новий товар може відрізнятися від альтернативного як кращими, так і гіршими ознаками, його загальну економічну цінність можливо визначити за допомогою наступної формули:

$$\begin{matrix}\textit{Загальна}\\ \textit{цінність}\end{matrix} = \begin{matrix}\textit{Ціна}\\ \textit{байдужості}\end{matrix} + \begin{matrix}\textit{Додатня}\\ \textit{цінність відмін}\end{matrix} - \begin{matrix}\textit{Від'ємна}\\ \textit{цінність відмін}\end{matrix}. \qquad (1)$$

Інша інтерпретація даного підходу до ціноутворення полягає у формуванні ціни на продукцію на основі ретельного співвимірювання з параметрами продукції. Формальним механізмом такого співвимірювання, за словами І.М. Ліфіца, виступають розрахунки співвідношення "корисність/ціна" [4].

Часто спеціалісти по закупках визначають питому ціну в розрахунку на одиницю головного параметру, який, на їхній погляд, і виражає корисність даної продукції. Наприклад, якщо в якості головного параметру продукції виступає її продуктивність, то будують декілька типів параметричних рядів, які відрізняються величинами питомих цін на одиницю продуктивності. Так на рис. 1 при співвідношенні 2,0 питома ціна в

розрахунку на продуктивність 1 тис. шт. в годину складає 2 тис. грн., при співвідношенні 0,5 – 0,5 тис. грн.

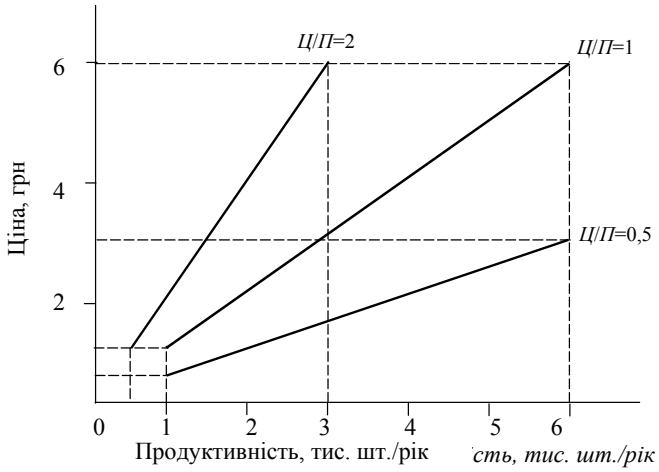


Рисунок 1 - Варіанти параметричних цінових рядів для однієї й тієї ж продукції :
Ц/П – співвідношення ціни та продуктивності

При всій важливості даного підходу, його не можна занадто спрощувати, оскільки обмежуватися в процесі оцінки корисності виробу лише основним параметром допустимо, та навіть доцільно, лише в окремих ситуаціях. У наведеному прикладі спеціалісти виходили з того, що зростання цін відбувається у тій же пропорції, що зростає основний параметр корисності товару для покупця. Однак на практиці це скоріше виключення, ніж закономірність. Більш того, в параметричних рядах часто зустрічається поступове зниження питомої ціни в міру зростання значення основного споживчого параметру.

Тому випадок, описаний вище, можна використовувати, на наш погляд:

а) при наявності великого асортименту однотипної продукції, що відрізняється лише одним параметром, або декількома якісними параметрами, один з яких є головним, а інші – другорядними;

б) якщо існує істотна залежність економічної цінності (корисності) товару від даного параметру.

У більшості ж випадків, особливо у ході формування критерію вирішення проектної задачі, слід розуміти, що кількісний показник, який виражає структуру споживчих потреб та, відповідно, конкурентоспроможність виробу, має вміщувати декілька якісних характеристик. Встановлюючи ціни на параметричний ряд товарів, тобто при параметричному ціноутворенні, доцільніше, на наш погляд, користуватися формалізованою моделлю залежності ціни від значень декількох основних параметрів цих виробів.

Нормативно-параметричні методи ціноутворення були запропоновані радянськими вченими ще в 60-х роках минулого сторіччя. Їхнє використання було прогресивною спробою врахувати у ціні основні споживчі властивості нового виробу, його переваги в порівнянні з аналогами, що вже використовувалися, а також очікувану ефективність від його експлуатації. Виникнення цих методів було викликане тим, що на передпроектній стадії визначити рівень ціни на основі традиційних методів її розрахунку з обов’язковим використанням калькуляційних матеріалів, неможливо, оскільки таких матеріалів нема. На стадії, яка передує початку виробництва нових виробів, ще не може бути визначена достовірна собівартість їхнього виготовлення. Більш того, на цій стадії фактор витрат виробництва, як правило, взагалі не враховувався у визначенні так званої лімітної ціни. Відмовитися від її розрахунку також було неможливо, тому що економічне управління та стимулювання науково-

технічного прогресу (НТП) завжди передбачало, в якості обов'язкового заходу завчасну оцінку конкретних результатів НТП, визначення лімітних цін на нову техніку. Успішна реалізація цих вимог стала можливою на основі впровадження в теорію та практику планового ціноутворення нормативно-параметричних методів.

Сутність цих методів розкрита в джерелах [2, 3, 7] і полягає в наступному. Між техніко-економічними параметрами виробів і витратами на їхнє виробництво, а також рівнем цін існує тісний зв'язок. Про це свідчать численні дослідження, проведені на багатьох видах продукції різних галузей. Техніко-економічні параметри нової продукції стають відомими вже на початковій стадії їх проектування, тобто задовго до початку виготовлення. Це дає можливість встановлювати, на основі досліджень об'єктивної закономірності, як змінюються ціни в залежності від зміни техніко-економічних параметрів промислової продукції. За допомогою нормативно-параметричних методів визначалися економічно обґрунтовані рівні, а також правильні співвідношення цін на нові та раніше засвоєні вироби з урахуванням їх технічного рівня, якості, ефективності, тобто з урахуванням всього комплексу споживчих властивостей.

Існує ряд методів побудови цін на нову продукцію в залежності від рівня її споживчих властивостей з урахуванням нормативів витрат на одиницю параметра. В нинішній час вони отримали назву економетричних. У практиці ціноутворення знайшли використання головним чином такі методи:

– питомих показників;
– регресивного аналізу;
– баловий;
– агрегатний.

Метод *питомих показників* використовується для визначення й аналізу цін невеликих груп продукції, що характеризується наявністю одного основного параметра, величина якого в значній мірі визначає загальний рівень ціни виробу.

Вище ми розглянули даний метод і виявили, що його недоліком є те, що враховується вплив лише одного ключового фактора. Усі інші споживацькі властивості виробу ігноруються. Не враховується також попит і пропозиція.

Кількісна залежність між змінами результативного (*Ц*) і факторних (X_l) ознак знаходиться на основі метода *регресивного аналізу*.

Для розрахунку ціни виробу методом регресивного аналізу необхідно за товарами-аналогами, що є на ринку, визначити функцію залежності ціни від величини техніко-економічних параметрів. Потім, підставляючи параметри нового виробу, будують і вирівнюють ціннісне співвідношення:

$$P = f(x_1, x_2, ...x_n), \tag{2}$$

де x_1, $...x_n$ – значення параметрів.

Недолік даного методу полягає в тому, що при збільшенні кількості параметрів навіть на один підвищується на порядок складність розрахунків коефіцієнтів функції залежності ціни від величини параметрів та знижується точність. Крім того, для визначення функції залежності ціни при великому числі факторів-аргументів, необхідне проведення аналізу значної кількості виробів. Тому реальний результат отримати досить складно.

Баловий метод полягає у тому, що на основі експертних оцінок кожному параметру в залежності від його значущості для споживачів надається певна вага (коефіцієнт значущості) та в залежності від ступеня задоволення споживачів даним параметром у базисного та нового виробів визначається кількість балів. Причому сума вагових коефіцієнтів a_i повинна дорівнювати 1. Після визначення середньозваженої суми балів базисного виробу і ціни одного балу, розраховується середньозважена сума балів нового виробу та помножується на ціну одного балу.

Слід визнати суб'єктивність визначення кількості балів і значущості параметра. Крім того, при великій кількості параметрів вагові коефіцієнти приймають значення близькі до нуля, що нівелює вплив різних параметрів на ціну.

Агрегатний метод полягає у складанні цін окремих конструктивних частин виробів, що входять до параметричного ряду, із додаванням вартості оригінальних вузлів, витрат на складання й нормативного прибутку.

Загальним недоліком усіх чотирьох економетричних методів є припущення, що ціна залежить тільки від властивостей виробу, й не враховується той факт, що фірми-конкуренти встановлюють ціни на свій виріб не лише на основі його якісних характеристик. Вони також можуть підвищувати або знижувати ціну, керуючись власною ціновою політикою.

Найбільш прийнятним для цілей вирішення поставленого завдання ми вважаємо порівняно новий *метод багатокритеріальної оптимізації*, вперше опублікований за нашими даними в [1, 6]. Його розроблено у 1997 році в Уфимському державному нафтовому технічному університеті з метою подолання недоліків, властивих традиційним економетричним методам ціноутворення.

Математична побудова багатокритеріальної задачі розрахунку ціни продукції полягає в наступному.

Нехай є N об'єктів $\left\{x^j, j=\overline{1,N}\right\}$ і кожному об'єкту властиві S ознак (параметрів), які виражені кількісно.

Тобто має місце дискретний набір значень:

$$\begin{matrix} f_1^1 \ldots f_1^N \\ \ldots\ldots\ldots \\ f_S^1 \ldots f_S^N \end{matrix},$$

де f_i^j – значення i-ої ознаки для j-го об'єкта.

Кожний з параметрів певним чином впливає на кінцеву ціну продукції. Необхідно, знаючи ціни товарів-конкурентів, розраховувати ціну свого виробу з врахуванням диференціації параметрів.

Формулюється задача нечіткого математичного програмування.

$$\begin{matrix} A_1 = \left\{\left[x^1 \middle| \mu_1(x^1)\right] \ldots \left[x^N \middle| \mu_1(x^N)\right]\right\} \\ \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \\ A_K = \left\{\left[x^1 \middle| \mu_K(x^1)\right] \ldots \left[x^N \middle| \mu_K(x^N)\right]\right\} \end{matrix}, \qquad (3)$$

де $\mu_i(x^j)^1$ – функція належності елемента x_j до множини A_i, яка характеризує ступінь близькості значення i-го критерію в розглянутій пробній точці $f_i^j = f_i(x^j)$ до максимально припустимого значення даного критерію. Функції належності будуються за допомогою процедури, яка обирається ОПР. На основі отриманого значення μ_i^j для кожного об'єкта розраховується агрегуюча функція:

$$\mu^j = \mu_1^j * \ldots * \mu_S^j, \qquad (4)$$

де * – деяка бінарна операція.

В якості такої операції рекомендується використовувати функцію середнього геометричного. Кожному i-му об'єкту буде відповідати єдиний числовий параметр μ^j, $j=\overline{1,N}$. Для визначення ціни власного виробу необхідно перерахувати ціну виробу конкурента пропорційно отриманим числовим параметрам μ^j, тобто:

$$P_н = P_б \cdot \frac{\mu_н^j}{\mu_б^j} \qquad (5)$$

де $P_н$ – ціна нового виробу;

$P_б$ – ціна базисного виробу;

$\mu_н^j$ – значення агрегуючої функції належності у нового виробу;

$\mu_б^j$ – значення агрегуючої функції належності у базисного виробу.

Перевіримо достовірність даного методу визначення відпускної ціни на прикладі нового шестеренного насосу НШ32УК-3 виробництва ВАТ "Гідросила", який нещодавно поставлений на серійне виробництво. Якщо розрахункове її значення співпаде або, принаймні, буде близьке до реального (тобто до тієї ціни, за якою насос у нинішній час користується попитом на ринку), даний метод можна вважати цілком достовірним.

Виділимо показники технічного рівня шестеренних насосів, що в найбільшій мірі характеризують ефективність цих виробів в експлуатації та є основними з точки зору перспектив їх вдосконалення. Для визначення функції належності для кожного з них знайдемо значення параметрів, що відповідають вузловим точкам функції належності. Характеристика вузлових точок і відповідні значення параметрів для взаємозамінних насосів з номінальним робочим об'ємом 32 см^3/об представлені у табл. 1 і 2.

Таблиця 1 - Характеристика вузлових точок функції належності

Значення функції належності	Характеристика якості виробу
1,00	Відповідає найкращому рівню якості, підвищення якого не має сенсу
0,80	Відмінна якість, що відповідає найкращим світовим зразкам
0,63	Середній рівень якості виробів-аналогів, представлених на даному товарному ринку
0,50	Задовільна якість виробів, яка перевищує мінімально допустимий рівень, але той, що потребує покращення
0,37	Мінімально допустимий рівень якості
0,20	Погана якість продукції, що не відповідає поставленим цілям
0,00	Абсолютно неприйнятна якість

Таблиця 2 - Значення параметрів, які відповідають вузловим точкам функції належності.

Параметри шестерного насоса	Значення параметрів, які відповідають вузловим точкам функції належності						
	0,00	0,20	0,37	0,50	0,63	0,80	1,00
Максимальна частота обертання, об./хв.	2000	2200	2300	2400	3200	3500	3800
Номінальний тиск на вході, МПа	14	16	20	22	24	26	30
Максимальний тиск на виході, МПа	17	18	19	20	25	30	33
Коефіцієнт подачі при номінальних параметрах	0,85	0,88	0,9	0,92	0,95	0,96	0,98
Коефіцієнт корисної дії	0,78	0,8	0,82	0,84	0,86	0,88	0,9
Маса, кг	9,5	8	7	5	4,8	4	3,5
Потужність, що споживається, кВт	33	30	25	22	21	18	15
Гама-процентний ресурс, мото-год	2500	5000	7500	10000	12500	15000	18000

Достатньо високу точність дає побудова функції третього порядку виду:

$$y = ax^3 + bx^2 + cx + d \ . \qquad (6)$$

За допомогою опції середовища Excel були визначені коефіцієнти *a, b, c, d*, які надають максимальне наближення.

Підставивши встановлені параметри, знайдемо значення функції належності та агрегуючої функції належності (за формулою середнього геометричного) для

конкретних моделей шестерних насосів з однаковим номінальним робочим об'ємом 32см^3 /об. (табл. 3). В якості базових приймалися наступні насоси, кожному з яких, для зручності, був наданий цифровий код:

- "Rexroth" 1PF2G3-3X/032 (Німеччина) – код 1;
- НШ32У-2 (Україна, ВАТ "Гідросила") – код 2;
- НШ32Д-4 (Україна ВАТ "Вінницький завод тракторних агрегатів") – код 3;
- НШ32К (Росія, "Омськагрегат") – код 4;
- НШ32УК-3 – код 5.

Таблиця 3 - Значення функції належності та агрегуючої функції належності

Параметри шестеренного насосу	Величина параметру				
	Значення функції належності				
	1	2	3	4	5
Максимальна частота обертання, об./хв.	3600	2400	3000	3000	3000
	0,8270138	0,446652442	0,636634	0,636633556	0,63663356
Номінальний тиск на вході, МПа	22	14	20	16	16
	0,5172828	0,026370673	0,394182	0,148623754	0,14862375
Максимальний тиск на виході, МПа	24	17,5	25	21	21
	0,6670019	0,116218541	0,678053	0,551954018	0,55195402
Коефіцієнт подачі при номінальних параметрах	0,96	0,92	0,94	0,85	0,94
	0,7727014	0,470890254	0,603895	0,082356553	0,6038949
Коефіцієнт корисної дії	0,88	0,8	0,83	0,8	0,83
	0,7952381	0,204761894	0,433482	0,204761894	0,43348214
Маса, кг	3,8	5,3	4,5	5,8	4,4
	0,87605	0,500400858	0,662203	0,432024247	0,68812471
Потужність, що споживається, кВт	16,3	17,9	29,8	26,6	26,6
	0,9040392	0,786118152	0,175891	0,32135948	0,32135948
Гама-процентний ресурс, мото-год	15000	10000	12500	7500	15000
	0,7880021	0,50399157	0,640274	0,362867	0,7880021
Агрегуюча функція належності	0,7583855	0,33626414	0,489944	0,357233	0,47002922

Для того, щоб запобігти випадковості результату, ми прийняли в якості базових не один, а чотири моделі насосів. Приймаючи за базу по черзі ціни першого, другого, третього та четвертого насосів, розрахуємо ціни нового насоса за різних баз порівняння:

$$P_{н1} = 528 \times \frac{0,4700}{0,7584} = 327,22 \ \ грн.; \qquad P_{н3} = 176 \times \frac{0,4700}{0,4899} = 168,85 \ \ грн.;$$

$$P_{н2} = 122 \times \frac{0,4700}{0,3363} = 170,49 \ \ грн.; \qquad P_{н4} = 170 \times \frac{0,4700}{0,3572} = 223,66 \ \ грн.$$

З розрахунку видно, що ціни, отримані при виборі в якості баз порівняння вітчизняних аналогів не мають значних розбіжностей. Більш того, розраховані таким чином значення цін нового насоса наближені до реальної середньої ціни його реалізації на українському ринку на момент проведення дослідження (2006 рік), яка складає 169 грн.

Що стосується цін на зарубіжні аналоги, то орієнтуватися на них слід з деякими застереженнями. Так, німецька модель насоса адаптована тільки для німецької техніки, яка не має великого розповсюдження в Україні. Даний насос брався до уваги тільки як взірець якості, на який слід орієнтуватися вітчизняним підприємствам-виробникам гідрообладнання.

Омський аналог, не дивлячись на значно гірші характеристики технічного рівня в порівнянні з новим виробом ВАТ "Гідросила", має досить високу ціну реалізації. Така тенденція простежується за більшістю насосів російських виробників. Тому на їхні ціни можливо орієнтуватися лише за умови виходу українських підприємств на російський ринок.

Слід відзначити, що нами були перевірені всі економетричні методи визначення ціни на новий насос. Жоден з них не дав настільки достовірного результату, як метод багатокритеріальної оптимізації. І все ж розбіжність між цінами на одну й ту саму модель відносно різних баз порівняння існує. Це пояснюється, на нашу думку, тим, що підприємства-виробники можуть завищувати або занижувати свої ціни відповідно до цінової політики. Крім того, в аналізі не використовувалися такі якісні фактори, як імідж фірми таке інше. До речі, їх також можна включити до розрахунку, оцінюючи за шкалою 0...1. Нарешті, ще одна причина полягає в тій долі суб'єктивізму, яка властива будь-якому з економетричних методів прогнозування цін.

Використання методу багатокритеріальної оптимізації дозволить ще на стадії проектування:

а) створити економічні передумови для більш повного відображення в цінах на нові вироби, що проектуються, їхнього технічного рівня, якості й ефективності в експлуатації;

б) орієнтуючись на параметри й ціни конкурентних виробів, врахувати у власних цінах ринкові механізми ціноутворення;

в) спростити внутрішньофірмові підходи до встановлення цін на продукцію одного параметричного ряду з достатньо високою точністю отриманого результату.

Таким чином, нами встановлено взаємозв'язок відпускної ціни нового виробу з його якісними характеристиками, і знайдено найбільш прийнятну методику її прогнозування на етапі постановки проектної задачі.

Список літератури

1. Бахтизин Р.Н., Кантор О.Г., Хасанов М.М. Решение многокритериальных экономических задач в нечетких условиях (на примере нефтегазового комплекса) //Проблемы нефтегазового комплекса в условиях становления рыночных отношений: Сборник научных статей. – Уфа: Изд-во фонда содействия развитию научных исследований, 1997.
2. Кошута А.А. Цены на продукцию машиностроения. – М.: "Экономика", 1975. –148с.
3. Кошута А.А., Розенова Л.Н. Качество и цены продукции машиностроения. – М.:Машиностроение, 1976. –216с.
4. Липсиц И.В. Коммерческое ценообразование: Учебник. – М.: Изд-во БЕК, 1999. –368с.
5. Перерва П.Г., Маслак О.И. Методика рыночного ценообразования на основе уровня конкурентоспособности промышленных изделий //Маркетинг и реклама. – 1998. – С. 48-50.
6. Радионова Л.Н., Руднева Ю.Р., Пашин С.Т. Методы расчета цены на новый товар // Маркетинг в России и за рубежом. - 2001. –.№2.
7. Цены и ценообразование: Учебник для ВУЗов. – 3-е изд. /Под ред. В.Е. Есипова. – С.-П.: Изд-во "Питер", 2000. –464с.

Статья посвящена решению проблемы прогнозирования отпускной цены нового изделия промышленно-производственного назначения на ранних этапах проектирования с целью обеспечения его перспективной конкурентоспособности.

The article is devoted to the decision of problem of prognostication of vacationing cost of new good of the industrially-production setting on the early stages of planning with the purpose of providing of its perspective competitiveness.

УДК 334.716

О.М. Проволоцька, канд.екон.наук, доц., О.Є. Кваша, студ.
Криворожський економічний інститут КНЕУ ім.В.Гетьмана

Удосконалення методичних підходів щодо оцінки стану та ефективності використання основних виробничих засобів

Представлені результати дослідження сучасного стану методичного забезпечення оцінки стану та ефективності використання основних виробничих засобів вітчизняних підприємств. Обґрунтовано необхідність розширення кола даних показників, доведено доцільність визначення енергоструктури основних виробничих засобів та рівня енерговитрат на 1 грн. їх середньорічної вартості.
основні виробничі засоби, ефективність їх використання, енергоефективне устаткування, енергоємність, рівень енерговитрат

Підвищення ефективності роботи підприємства, як правило, пов‘язують зі збільшенням величини прибутку, підвищенням рентабельності продукції і виробництва, зростанням ринкової вартості підприємства. При цьому, усі наведені показники обумовлені, як на короткострокову так і на довгострокову перспективу, обсягами виробництва та реалізації продукції; часткою ринку, яка належить підприємству в реалізації певного виду продукції; кількістю ринків, на яких діє підприємство.

Разом з тим, обсяги виробництва в значній мірі залежать від стану ефективності використання основних виробничих засобів.

Основні виробничі засоби слугують матеріально-технічною базою виробництва, фундаментом його вдосконалення і розвитку. Цей процес відбувається шляхом нарощування потенціалу основних засобів і через підвищення ефективності їх використання. Значне нарощування основних виробничих засобів призводить до ускладнень у технічному переоснащені виробництва, внаслідок морального і фізичного старіння устаткування, що зменшує ефективність його використання та можливість конверсії. Тому економічно виправданим є оптимізація структури основних засобів, збільшення часу роботи устаткування, повне завантаження наявного його парку, кваліфікований догляд за його роботою тощо. Повніше використання основних виробничих засобів сприяє зменшенню потреб у введені в експлуатацію нових виробничих потужностей, зменшенню собівартості виробленої продукції та збільшенню накопичень підприємства.

У цьому аспекті особливо актуальним постає питання оцінки стану та ефективності використання основних виробничих засобів підприємства як підґрунтя пошуку резервів підвищення їх віддачі.

Вивченню і удосконаленню методичних підходів щодо оцінки стану та ефективності використання основних виробничих засобів підприємства присвячено значну кількість праць вітчизняних і зарубіжних вчених: М.А.Болюха, Ф.Ф.Бутинця, В.Я.Горфінкеля, Є.В.Мниха, Й.М.Петровича, А.М.Поддєрьогіна, С.Ф.Покропивного, П.Я.Поповича, Л.В.Руденко, Г.В.Савицької, А.В.Черепа, Л.І.Шваб та інших.

Відзначаючи вагомість отриманих наукових результатів у сфері методичного забезпечення оцінки стану та ефективності використання основних виробничих засобів підприємства, слід зауважити, що в існуючих методиках не достатньо враховані

особливості сучасних умов господарювання та перспектив розвитку вітчизняних підприємств, які повинні бути спрямованими, перш за все, на зменшення споживання енергоносіїв за рахунок поступового запровадження у виробництво енергоефективних технологій, устаткування, матеріалів тощо.

У зв‘язку з вищенаведеним, основними завданнями статті є удосконалення методичного забезпечення оцінки стану та ефективності використання основних виробничих засобів вітчизняних підприємств в аспекті врахування рівня їх енерговитрат.

Для здійснення кількісної оцінки стану та ступеня використання основних виробничих засобів сучасною економічною наукою пропонується система показників, яка є однією зі складових методичного забезпечення оцінки стану та ефективності використання основних виробничих засобів. Причому, як показав аналіз праць значної кількості науковців, показники, які ними розглядаються:

- по-перше, є традиційними (використовувались вітчизняними підприємствами за часів соціалістичної економіки; застосовуються і в умовах сьогодення);
- по-друге, не мають між собою значних відмінностей, в той час як класифікаційні ознаки, за якими здійснюється об‘єднання даних показників в певні групи, є різними для різних науковців.

Так А.М.Поддєрьогін, В.Я.Горфінкель, Л.В.Руденко, Ф.Ф.Бутинець всі показники стану й ефективності використання основних засобів об'єднали в три групи, які характеризують:

1) забезпечення підприємства основними засобами (фондомісткість, фондоозброєність, коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів у майні підприємства);

2) стан основних засобів (коефіцієнти: зносу, придатності, оновлення та вибуття);

3) ефективність використання основних засобів (питома вага активної частини основних засобів у їхній загальній вартості, фондовіддача, рентабельність основних засобів, сума прибутку на одну гривню основних засобів).

Відмінність класифікації В.Я.Горфінкеля полягає в тому, що серед показників, які характеризують рівень забезпечення підприємства основними фондами, науковець виокремлює такий показник як питома вага основних виробничих фондів у майні підприємства. Л.В.Руденко, в свою чергу, серед показників стану основних засобів виділяє віковий стан обладнання, а також звертає увагу на такі показники забезпеченості підприємства основними засобами як робоча площа в розрахунку на одного робітника та коефіцієнт енерго- та електроозброєності праці. На цьому показнику акцентує свою увагу і Ф.Ф.Бутинець.

Й.М.Петрович та Л.І.Шваб систему показників стану й ефективності використання основних засобів розділити на дві групи: узагальнюючі та часткові. До узагальнюючих науковці віднесли фондовіддачу, фондомісткість, рентабельність виробництва, коефіцієнт використання виробничої потужності підприємства. Таким чином, в даній класифікації коефіцієнт використання виробничої потужності підприємства розглядається як показник стану та ступеню використання основних засобів підприємства. Часткові показники в свою чергу поділяються на дві групи: екстенсивного (коефіцієнти використання планового, режимного і календарного часу роботи устаткування, коефіцієнти змінності і завантаження устаткування) та інтенсивного (коефіцієнти інтенсивного і інтегрального використання устаткування) використання основних фондів. Науковці відповідно до попередньої класифікації для оцінки процесу оновлення активної частини основних засобів пропонують

розраховувати коефіцієнти оновлення і вибуття. коефіцієнти приросту, зносу, придатності основних фондів.

А.В.Череп, П.Я.Попович, Є.В.Мних виокремлюють показники руху і технічного стану основних фондів та показники ефективності їх використання. В той же час П.Я.Попович та Є.В.Мних на відміну від А.В.Черепа другу групи показників поділяють на натуральні (екстенсивне і інтенсивне використання основного устаткування; фондовіддача, визначена в натуральному чи умовно-натуральному виразі, використання виробничої потужності й ступінь її освоєння) та вартісні (фондовіддача, розрахована за вартісними показниками, фондомісткість).

Дещо схожою е система показників за С.Ф.Покропивним: перший блок - показники ефективності відтворення основних засобів; другий - показники рівня використання основних фондів. В той же час, С.Ф.Покропивний ті показники, що характеризують рівень ефективності використання основних засобів, об'єднує в окремі групи за ознаками узагальнення й охоплення елементів засобів праці.

Таким чином, бачимо, що різні науковці для оцінки забезпеченості підприємства основними засобами та ефективності їх використання, пропонують ті ж самі показники, лише групують їх за різними ознаками, які в свою чергу є близькими за сутністю.

На думку авторів даної роботи розглянуті методичні підходи лише частково відповідають вимогам сьогодення. Впродовж останнього десятиріччя умови господарювання вітчизняних підприємств значно змінилися, що перш за все пов‘язано з дією ринкового механізму а також зі зміною статусу України в світовому суспільстві.

Переважна більшість вітчизняних підприємств базових галузей народного господарства є енергоємними. Енергоємність ВВП України у 3-5 разів вища, ніж у розвинених країнах (Данія, Японія, Чехія тощо). При меншому (в 1,2-1,5 р.) у порівнянні з такими країнами як, Данія, Швейцарія, Ірландія Німеччина, споживанні енергоресурсів на 1 особу (в т у.п.) рівень ефективності використання енергії (дол. ВВП /кг у.п.) в Україні є в 24 - 44 разів нижчим [1, с.].

За певних обставин дана особливість не була проблемою. Але, починаючи з 1991 року – з моменту отримання Україною статусу незалежної держави, ситуація докорінно змінилася. Потреба народного господарства в енергоносіях за рахунок внутрішніх джерел задовольняється лише частково (найбільшою є частка вугілля). Природного газу вітчизняного походження вистачає лише для забезпечення потреб населення. Що стосується виробничого використання газу, нафтопродуктів, то залежність українських підприємств від імпортованих енергоносіїв є майже цілковитою, а енергетична неефективність виробництва робить українську економіку надзвичайно вразливою.

Як показує практика останніх років, ціна на енергоносії на зовнішньому ринку постійно зростає, що сприяє зменшенню конкурентоспроможності продукції вітчизняного виробництва за рахунок зростання собівартості, обумовленої значною часткою енерговитрат в її структурі.

Саме тому в умовах сьогодення ефективними як економіка в цілому так і діяльність окремого підприємства будуть лише за умови використання енергозберігаючих, енергоефективних технологій, засобів виробництва, матеріалів.

Про значущість даної проблеми і її масштаби говорить наявність стратегічної Державної політики, яка сформульована в законі України «Про енергозбереження» [1], Комплексній державній програмі енергозбереження [2], відповідних Указах Президента України, постановах та дорученнях Кабінету Міністрів України. Підтримка проектів підвищення енергоефективності на сьогодні є одним із пріоритетів співпраці Європейського банку реконструкції і розвитку з Україною. Питання ефективного

використання енергоресурсів вітчизняними підприємствами в найближчі 10-20 років буде об‘єктом посиленого контролю з боку держави, про що свідчить і Закон України N 760-V «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання заходів з енергозбереження» від 16 березня 2007 року, який набрав чинності з 01.01.2008 р. [3]. Даним законодавчим актом передбачається надання вітчизняним підприємствам податкових пільг у разі ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів, розробки, впровадження та використання енергозберігаючих заходів та енергоефективних проектів тощо. За перевитрати паливно-енергетичних ресурсів понад встановлені показники норм питомих витрат суб'єкти господарювання сплачують збір за перевитрати паливно-енергетичних ресурсів (енергетичний збір), а на відповідальних осіб передбачено накладення штрафу.

Величина витрат паливно-енергетичних ресурсів визначається переважно станом та ефективністю використання основних виробничих засобів, оскільки саме ці елементи техніко-технологічної бази виробництва є основними споживачами енергоносіїв на підприємстві. В той же час, як показав аналіз методичного забезпечення оцінки стану та ефективності використання основних виробничих засобів, в сучасних методиках не використовуються показники, які б дали змогу оцінити стан та ефективність використання основних виробничих засобів вітчизняних підприємств в аспекті врахування рівня їх енерговитрат. Тобто методики не передбачають виявлення кількісної залежності витрат паливно-енергетичних ресурсів та станом і ступенем використання основних виробничих фондів.

Для вирішення означеної проблеми автори даної роботи пропонують під час оцінки стану основних промислово-виробничих засобів здійснювати аналіз їх енергоструктури за наступними показниками:

$$Ч_{ен.еф.} = \frac{ОФ_{ен.еф.}}{ОФ}, \% \quad (1)$$

де $Ч_{ен.еф.}$- частка енергоефективних основних виробничих засобів, використання яких за даними технічної документації обумовлює витрати паливно-енергетичних ресурсів, що відповідають прогресивним показникам норм питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів, і є основою для запровадження економічних механізмів стимулювання енергозбереження;

$ОФ_{ен.еф.}$ – середньорічна вартість основних виробничих засобів, використання яких за даними технічної документації обумовлює витрати паливно-енергетичних ресурсів, що відповідають прогресивним показникам норм питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів, і є основою для запровадження економічних механізмів стимулювання енергозбереження;

ОФ - середньорічна вартість основних виробничих засобів;

$$Чен.нееф. = \frac{ОФ_{ен.нееф.}}{ОФ}, \quad (2)$$

де $Ч_{ен.нееф.}$ - частка енергонеефективних основних виробничих засобів, використання яких за даними технічної документації обумовлює витрати паливно-енергетичних ресурсів, що перевищують міжгалузеві, галузеві та регіональні норми питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів, і є основою для застосування економічних санкцій та адміністративних штрафів;

$ОФ_{ен.нееф.}$ – середньорічна вартість основних виробничих засобів, використання яких за даними технічної документації обумовлює витрати паливно-енергетичних ресурсів, що перевищують міжгалузеві, галузеві та регіональні норми питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів, і є основою для застосування економічних санкцій та адміністративних штрафів;

$$Чен.=100-Чен.еф.-Чен.нееф.,\% \quad (3)$$

де $Ч_{ен.}$ - частка основних виробничих засобів, використання яких за даними технічної документації обумовлює витрати паливно-енергетичних ресурсів, що відповідають міжгалузевим, галузевим і регіональним нормам питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів.

Ефективність використання основних виробничих засобів за рівнем енерговитрат пропонується оцінювати за показником рівня енерговитрат на 1 грн. їх середньорічної вартості:

$$ОФен.витр.=\frac{Q_{п.-ен.рес.}}{ОФ}, \quad (4)$$

де $Q_{п.-ен.рес.}$ – загальний обсяг спожитих у виробничому процесі паливно-енергетичних ресурсів за певний період часу, в т ум.п. або тис.грн.

Тобто рівень енерговитрат на 1 грн. вартості основних виробничих фондів повинен аналізуватися за двома одиницями виміру:

а) в т ум.п./тис.грн.;

б) в тис.грн./тис.грн.,

що дасть змогу одночасно визначити вплив зміни ціни паливно-енергетичних ресурсів на зміну рівня енерговитрат на 1 грн. вартості основних виробничих фондів.

За умови прогресивності оновлення основних виробничих засобів підприємства рівень енерговитрат на 1 грн. вартості основних виробничих засобів матиме тенденцію до зменшення, і навпаки, зростання фізичного спрацювання основних фондів, відсутність технічних новацій обумовлюватиме його зростання.

Таким чином, врахування сучасних умов господарювання вітчизняних підприємств потребує обов‘язкового відображення в методичному забезпечені оцінки стану та ефективності використання основних виробничих засобів підприємства рівня їх енерговитрат, що в подальшому сприятиме орієнтації процесу оновлення основних виробничих засобів на запровадження у виробничий процес енергозберігаючих, енергоефективних технологій та засобів виробництва.

В даній роботі окреслені основні напрями удосконалення методичного забезпечення аналізу стану та ефективності використання основних виробничих засобів підприємства. В той же час наведені пропозицій потребують деталізації в рамках окремих його етапів. Крім того, при здійсненні подальших досліджень в даному спрямуванні потрібно обов‘язково врахувати певні особливості методологічного забезпечення реалізації програм енергозбереження, розробка якого передбачена Концепцією наукового забезпечення розвитку сфери енергозбереження [4].

Список літератури

1. Закон України N 74/94 ВР «Про енергозбереження» від 1 липня 1994 р.
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 5 лютого 1997 р. N 148 «Про Комплексну державну програму енергозбереження України».
3. Закон України N 760-V «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання заходів з енергозбереження» від 16 березня 2007 року.
4. Наказ Державного комітету України з енергозбереження «Про затвердження Концепції наукового забезпечення розвитку сфери енергозбереження» від 24 листопада 2004 р. N 173.

УДК 658.33

Д.М.Ядранський, канд.екон.наук, доц.
Дніпропетровський університет економіки та права, Ренійський інститут

Підходи щодо використання закордонного досвіду нормування праці

В статті йдеться про відсутність у сучасній вітчизняній науці єдиної точки зору до питань нормування праці. На підставі аналізу закордонного досвіду пропонуються можливі шляхи реформування підходів до нормування та організації праці в умовах діючого підприємства.
нормування праці, аудит праці, ефективність, управління, оцінка, система Баті, розподіл праці

В останні роки в світі спостерігається тенденція щодо гуманізації праці. Зазначені підходи стосуються усіх аспектів трудового життя, у тому числі і у питаннях визначення міри праці. На відміну від загальносвітового процесу окремі складові розвитку вітчизняних соціально-економічних процесів стоять в осторонь світових тенденцій.

Сучасні вітчизняні підходи до нормування праці все продовжують базуватися на засадах сформульованих Ф.Тейлором та Г. Фордом. Безперечно, зазначені видатні особи є одними з засновників наукової організації праці та всього наукового управління. Однак навіть в середині минулого сторіччя окремі іноземні науковці [2, с. 734] відмічали, що ефективність виробництва яка може бути досягнута за рахунок технічного проектування, суттєво нейтралізується втратами, які понесені після впровадження зазначеного підходу. Причинами таких втрат може бути внутрішнє протистояння працівників ужорсточенням вимог до організації трудового процесу.

Безперечно, здобутки радянської НОП дозволяють вітчизняним менеджерам уникати вираженого негативного ставлення працівників до роботи. Однак питання щодо розробки, впровадження нових та перегляду існуючих норм праці у більшості робітників до цього часу викликають негативне ставлення.

На нашу думку, це пов’язано з тим, що власне самі працівники не приймають участі у створенні та розробці норм праці, в їх обґрунтуванні та випробуванні. Однією з причин може бути низька відповідність існуючих, або тих що переглядаються норм, реаліям трудового процесу. Зокрема сучасні вітчизняні науковці продовжують наполягати на необхідності централізованої розробки та впровадження норм праці. Так в авторефераті І.Ю. Гайдай [4 с. 11] висловлюється думка, що підприємства різноманітних форм власності повинні встановлювати норми праці виходячи з галузевих та міжгалузевих норм. Автор пропонує збільшити значущість в процесі створення норм і нормативів з праці головним науково-дослідним підрозділам галузей. З точки зору розбудови командно-планової економіки, збільшення питомої ваги центральних органів управління – підхід цілком виправданий. Однак за умов формування соціально-орієнтованого суспільства таке ставлення до розв’язання проблем з нормуванням праці на підприємствах є помилковим. Однією з найважливіших причин цього є відсутність бажання працівників працювати за новими нормами.

На нашу думку, проблеми пов’язані зі створенням та розробкою норм праці в умовах підприємств не можуть бути засновані на модифікації застарілих підходів і потребують створення нових теоретико-методичних розробок і навіть створення нових інституціональних утворень, оскільки новий час висуває нові вимоги до усього процесу нормування.

Слід зазначити, що в останні роки питаннями удосконалення нормування праці в Україні займалася незначна частка науковців. В більшості випадків їх результати мають доволі суперечливий характер. Зокрема вже названа І.Ю. Гайдай [4] пропонує ввести в господарську практику підприємств проведення аудиторських перевірок з нормування праці. Необхідність проведення такого аудиту визначається і в працях російських науковців, зокрема Ю.Г. Одєговим. Зазначений напрям господарської діяльності, з нашої точки зору, також потребує теоретико-методичного обґрунтування з метою визначення доцільності його реалізації. Так на думку Ю.Г. Одєгова та Т.В. Ніконова [2] основною метою аудиту (в широкому розумінні) є вияв ефективності внутрішнього контролю. В такому разі аудиторська фірма проводитиме не аудит нормування праці, а аудит виконання працівниками норм праці.

На думку І.В. Багрової нормування праці – це встановлення кількості та якості праці, необхідної для виконання конкретної роботи, виготовлення конкретної продукції у певних організаційно-технічних умовах виробництва [6]. З точки зору комітету Американської бухгалтерської асоціації [2] аудит – системний процес отримання і оцінки об'єктивних даних стосовно економічних дій и подій, який встановлює рівень їх відповідності певному критерію і такий що надає результати зацікавленому користувачеві. Таким чином аудитор здійснює співставлення даних наведених у звітах реальним фактичним даним. Проводячи співставлення визначення І.В. Багрової з висловлюванням американської асоціації аудиторів нормування мусить бути збиранням і оцінкою фактичних даних про кількість і якість праці необхідної для виконання конкретної роботи. Зазначене і є по суті основним завданням нормування праці. Фактично аудит нормування праці, в такому разі, буде зведено до проведення порівняння фактичних витрат праці в певних організаційно-технічних умовах які склалися на час проведення аудиту і їх нормативного значення яке є в розпорядженні підприємства (без урахування якості нормативних матеріалів).

Однак такий моніторинг не несе в собі ніякої практичної значущості. Згідно сучасного наукового ставлення, зокрема І.В Багрової [6, с. 199] норми переглядаються на основі календарного графіку заміни норм на дільницях та за видами робіт. Тобто по суті мається на увазі безперервний процес заміни застарілих норм новими, тими які максимально відповідають поточним умовам виробництва. Аудит – процес який носить разовий (періодичний характер), що вступає всупереч поняттю процесу перегляду норм. В [2, стр. 179] класифікації типів аудиту постійний аудит навіть не розглядається.

Таким чином зазначене підтверджує висловлену думку щодо того що, сучасний стан економічних відносин вимагає не локальних спроб замінити або удосконалити окремі елементи управління нормуванням праці а створення комплексного підходу та розбудови нової парадигми зазначеного процесу. В цьому суттєвий інтерес має використання науково-практичних результатів отриманих іноземними організаціями та авторами.

Ми пропонуємо розглянути можливість перенесення досвіду окремих іноземних компаній на вітчизняну господарську практику та адаптацію такого підходу до вітчизняних умов.

Доволі значний інтерес являє досвід компанії IBM, викладений в праці "Практика менеджмента" Пітера Ф. Друкера [3]. Зазначена компанія відмовилася від використання норм виробітку, що спускаються зверху, і кожний робітник разом з бригадиром, в цій компанії, розробляє власну норму. Безперечно, на підприємстві існує норма, яка визначає базовий обсяг виробітку (використовується для визначення базової ставки оплати праці). Таким чином, по суті, не існує такого поняття як норма, а кожен працівник працює у відповідності до власних можливостей, з бажаною швидкістю.

В процесі праці немає потреби в визначенні чіткої тривалості операцій, які здійснює певний виконавець, а головним критерієм виступає, по суті, створення продукту з максимальною кінцевою продуктивністю.

У практиці вітчизняного технічного нормування праці норми виробітку визначаються як відхідне мінімальне завдання, яке кожний з робітників може виконувати на 100% або перевиконувати відповідно до своїх психофізіологічних особливостей за рахунок підвищення інтенсивності праці [6, с.132]. Однак виходячи з тієї ж самої тези працівник який має психофізіологічні особливості може і не виконувати норму на 100% (jскільки вона для нього виявляється занадто високою). Відповідно досвід IBM більш повно відповідає не тільки проблемами гуманізації праці але і, власне, не суперечить вітчизняні теорії нормування. Однак очевидно, що запропонований підхід вимагає принципових змін в системі НОП (наукової організації праці).

Позитивним соціальним ефектом в системі, що використовується компанією IBM є той факт, що в разі якщо один з працівників починає працювати краще, це не призводить до перегляну норм праці інших, а впливає тільки на індивідуальний рівень оплати праці. По суті працівник укладає трудову угоду беручи на себе зобов'язання виконувати працю певної інтенсивності (яка визначена як його індивідуальна норма виробітку) і бажає отримувати за це визначений розмір заробітної плати. В умовах вітчизняних підприємств працівник який не виконує норми виробітку як правило отримує базову (тарифну) заробітну плату і розглядається керівництвом як кандидат на звільнення (переведення на іншу роботу). Однак в цьому не враховується психологічний стан, трудова дисципліна, соціальний клімат в колективі, що на думку закордонних науковців, в окремих випадках, є не менш, а навіть більш важливим ніж обсяг виробітку. В такому разі в трудовому договорі погоджується бажана (зручна для обох сторін) інтенсивність праці, а не тарифний розряд або кваліфікація.

Запропонований компанією IBM підхід, виступає в певну супереч з підходами Тейлора і Форда (і вітчизняними підходами які здебільшого засновані на фордизмі). Ці підходи засновані на стандартизації трудових процесів з метою максимального зрівнювання (синхронізації) праці окремих виконавців як основне джерело для зростання продуктивності. Усі відхилення від базового (нормативного) рівня інтенсивності в цих системах розглядаються як загроза раціональній організації трудового процесу. Однак, розглядаючи досвід системи Баті [4, с. 488], виробничій процес, навіть за умов конвеєрної організації праці, може бути достатньо гнучким. В цьому розрізі індивідуальна продуктивність йому не загрожуватиме.

Підтверджуючи висновки отримані Томасом Баті, значна частка сучасних науковців і практиків говорять про доцільність встановлення колективних норм чи нормативів праці. Все більшого поширення у виробничих та інших колективах набуває бригадна форма організації праці [1, 4], Зазначена форма є не тільки більш вигідною з точки зору задоволення зростаючих вимог виробництва, але і більш дешевою, з точки зору нормування праці. В умовах використання бригадної організації праці визначається колективна (групова) норма виробітку [9, стр. 78]. Зазначені норми можуть використовуватися навіть за умов погодинної оплати праці у вигляді нормованих завдань. У разі використання колективних норм виробітку проблеми визначення індивідуальних норм у повній мірі можуть визначатися за системою запропонованою компанією IBM, шляхом розподілу та кооперації праці в межах бригади яка відбувається виходячи з індивідуальних можливостей окремих виконавців.

Однак зміна підходу до нормування не обсягу виробітку а нормативної інтенсивності потребує принципових відповідей на наступні питання:

- Як визначити бригадну норму виробітку, в разі якщо індивідуальні норми виробітку є гнучкими?

- Яким чином організувати розподіл та кооперацію праці межах виробничої бригади за умов, що єдиного нормативу витрат праці на виконання певного виду робіт

на підприємстві не існуватиме. За якими критеріями здійснювати удосконалення організації праці?

- Як розв'язувати питання підвищення інтенсивності використання основних засобів за умов коли частка персоналу буде працювати з меншою на нормативну інтенсивністю. В такому разі будуть виникати проблеми пов'язані з інтенсифікацією трудового процесу (виробничого циклу) які тягнуть за собою зниження фондовіддачі, обіговості коштів тощо.

- Як визначити нормативну кількості робочих місць за умов використання на однакових робочих місцях праці різної інтенсивності?

Відповідаючи на поставлене запитання необхідно зазначити що роботи основного характеру характеризуються певним набором постіних операцій. За умов, що інтенсивність праці працівників які виконують такі операції різна – на нашу думку, кожен працівник буде виконувати не різний обсяг, а різну кількість операцій. Таким чином дещо змінюється Фордовський підхід до організації виробництва, який вважає раціональним трудовий процес, що складається з набору стандартизованих (однакових) операцій. В оптимальному випадку взагалі однієї операції.

Переглядаючи підхід до нормування праці запропонованим чином, неминуче підійдемо до необхідності змін в організації виробництва. По суті нами пропонується нормувати тривалість не праці окремого виконавця або бригади, а визначати трудомісткість випуску продукції (продукту).

Єдиним критерієм раціоналізації праці в цьому разі може виступати спорідненість (однаковість) операцій по складності або тривалості. Фактично середня трудомісткість виконання однієї операції повинна бути однаковою. Набір же операцій визначатиме різну трудомісткість. В такому разі єдиною складністю є розподіл виробничого процесу на операції однакової трудомісткості.

Запропонований підхід нами було розглянуто в умовах підприємства з видобутку залізної руди на прикладі професії прохідника гірничих вибоїв. З результатів хронометражних спостережень комплексна норма виробітку зазначеного працівника складається (за згрупованими видами трудомісткості) з таких показників:

- розбирання заколотої гірської маси на стінах та арці виробітки – 0,1 (тут і далі трудомісткість вказана в долях 1);
- прибирання гірничої маси за допомогою скреперної лебідки – 0,4;
- налагоджування бурового інструменту – 0,1;
- буріння шпурів – 0,35;
- заряджання – 0,05.

Слід зазначити, що всі роботи виконуються на одному робочому місці (в гірничому вибої) і мають чітку послідовність виконання. Також доцільно звернути увагу, що буріння шпурів може значно відрізнятися від середнього показнику, що залежить від типу породи. Інші показники також мають аналогічну залежність однак її вплив на загальну трудомісткість є значно меншим.

Виконання зазначених дій вважається гірничопрохідницьким циклом (закінченим обсягом робіт). Одночасно на дільниці працює бригада прохідників які здійснюють визначений перелік робіт кожний у своєму вибої. Загальні чисельність бригади може коливатися від 3 до 7 осіб. В разі якщо виконання частки зазначених функцій перекласти на іншого (додаткового працівника) обсяг необхідних для виконання кожним прохідником протягом зміни робіт зменшиться. Зокрема цей працівник може в одному вибої провести розбирання заколів (0,1 трудомісткості) до приходу основного прохідника. В іншому вибої можливо цей працівник здійснює прибирання гірської маси (під час чого інший працівник може проводити роботи у сусідньому вибої або виконувати інші види робіт).

На підставі такого підходу стає можливим також визначити норму оплати праці за виготовлення зазначеного продукту (здійснення нормативного набору операцій). Фактично робітник бере на собі на виконання певний набір операцій, що входять до загальної трудомісткості. Пропорційно якому визначається норма (розмір) оплати праці. В загальному вигляді це може бути представлено виразом (1):

$$ЗПі = \frac{\sum_{i-1}^{n} t_i}{T_{заг}} \times ГТС_{сер}, \quad (1)$$

де $ЗП_i$ – заробітна плата *і*-го працівника за працю певної інтенсивності;

t_i – трудомісткість виконання певних видів робіт, які складають працю працівника (узгоджується за трудовим контрактом);

$ГТС_{сер}$ – середня годинна тарифна ставка, $T_{заг}$ – загальна трудомісткість виробничої програми виробу.

Реалізація запропонованого підходу не призводить до падіння інтенсивності загального виробничого процесу. В такому разі питання інтенсивності використання виробничого устаткування розв'язується автоматично, оскільки зберігається інтенсивність основного виробничого процесу.

Складність реалізації запропонованого підходу до організації виробництва та праці полягає за умов організації індивідуальної праці. За таких умов практично неможливо знизити інтенсивність індивідуальної праці без зниження інтенсивності загального виробничого процесу.

Однак в сучасному виробничому процесу дуже висока ступінь кооперації праці, що дає нам змогу казати про наявність перспектив практичного використання зазначеного підходу.

Таким чином провівши аналіз існуючих практичних та теоретичних підходів слід зазначити, що сучасне виробництво має практичні можливості щодо забезпечення соціалізації та гуманізації праці.

Дослідження закордонного досвіду з нормування праці дають можливості щодо здійснення принципового реформування існуючих підходів до нормування праці на виробничих підприємствах та залучення самих працівників до процесу удосконалення нормування та організації праці.

Список літератури

1. Васильченко Ю.Л., Таранченко З.В., Черныш М.Н. Самоучитель по тайм-менеджменту. – СПб.: Питер, 2007. – 256 с.
2. Одегов Ю.Г., Никонова Т.В. Аудит и контролинг персонала: Учебное пособие / Ю.Г. Одегов, Т.В. Никонова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство "Экзамен", 2004. – 544 с.
3. Друкер, Питер Ф. Практика менеджмента: Пер. с англ. : Уч. пос. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2007. – 400 с.
4. Управление человеческими ресурсами / Под ред. М.Пула, М.Уорнера. – СПб.: Питер, 2002. – 1200 с.
5. Гайдай І.Ю. Управління системою нормування праці на підприємствах різних форм власності: Автореф. дис. кандидата економічних наук: 08.06.01 / Приазовський державний технічний університет. – Маріуполь., 2007. – 20 с.
6. Багрова І.В. Нормування праці: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 212 с.
7. Жулина Е.Г. Нормирование труда за рубежом. – М.: ООО "Журнал "Горячая линия бухгалтера", 2006. – 192 с.
8. Бычин В.Б., Малинин С.В., Шубенкова Е.В. Организация и нормирование труда. Учебник для вузов / Под ред. Ю.Г. Одегова. – 3-е изд. перераб. и доп. – М.: Издательство "Экзамен", 2005. – 464 с. (Серия "Учебник для вузов")
9. Организация и нормирование труда: учебное пособие для вузов/Под ред. В.В. Адамчука / ВЗФЭИ. – М.: Финстатинформ, 2000. – 301 с.

УДК 65.015.3

С.С. Макаренко, викладач
Кіровоградський національний технічний університет

Оцінка відтворення трудового потенціалу аграрного сектора регіону

В статті досліджується проблема відтворення трудового потенціалу в аграрному секторі регіону.
людський потенціал, трудовий потенціал, вікова структура, депопуляція

Важлива роль у розвитку економіки України належить аграрному сектору і особливо вирішенню проблеми, пов”язаної з відтворенням задіяного на селі трудового потенціалу. А він перш ніж за все визначається здатністю частини сільського населення та можливої залученої робочої сили за певних умов реалізувати свої здібності до праці в даній сфері.

Загальновідомо, що у аграрній діяльності беруть участь не знання, здібності як такі, а конкретні живі люди, з їх рівнем освіти, кваліфікації, досвідом. Тобто носієм праці є людина – аграрій і поскільки аграрна праця значною мірою залежить від біологічних законів, просторової розосередженості сільськогосподарської праці, тоді і особливість відтворення трудового потенціалу аграрного виробництва, специфіку формування його кількісних і якісних характеристик будуть визначати соціально-економічні, природнокліматичні і історичні умови. Треба зазначити, що основою формування трудового потенціалу села є сільське населення. Лише при комплексному погляді на цю проблему можна опосередковано через кількісні та якісні характеристики оцінити сучасний стан трудового потенціалу в аграрному виробництві. Кількісні характеристики тісно пов”язані з демографічними процесами та з показниками відтворення працездатного населення села. Їх визначають чисельністю працівників усіх підприємств аграрної сфери та кількістю селян, яке з певних причин не зайняте у процесі виробництва, але здатне до праці і за відповідних умов може реалізувати цю здатність для створення матеріальних, інтелектуальних та духовних цінностей.

Проблеми відтворення трудового потенціалу сільськогосподарського виробництва широко висвітлюються у наукових працях Д.Богині, О.Бородіної, О.Бугуцького, М.Долішній, І.Лукінова, І.Прокопи, Л.Фільштейна, Л.Шепотько, К.Якуби та ін.

На жаль, сучасна аграрна політика поки що не створила передумови для розширеного відтворення трудового потенціалу. Це і вимагає проведення додаткових досліджень стосовно сутнісного змісту природної основи відтворення аграріїв.

Метою статті є аналіз і висвітлення результатів дослідження природної основи відтворення трудового потенціалу з одного боку, та змін у статево-віковій структурі населення сіл, з другого боку, яке веде до затухання соціально позитивних демопроцесів у країні. Тому на сучасному етапі розвитку економіки виникає необхідність посилення уваги відповідних органів до таких питань, як створення належних умов для повноцінного відтворення трудового потенціалу і професійно-інтелектуального його розвитку, можливостей для ефективного функціонування в сільській місцевості, впровадження системи стимулів до продуктивної зайнятості на селі, забезпечення належних умов праці у цій галузі та життя в сільському соціумі, а також реалізація соціальних гарантій населення в умовах ринкової економіки.

Як свідчать статистичні дані, у останні десятиліття депопуляція сільського населення охопила майже всі райони області. Чисельність населення області впродовж 1990-2005 рр. постійно змінювалася. З 1990р. по 1992р. включно відмічалося зростання населення регіону, відповідно, з 1245,3 тис.осіб до 1251,2 тис.осіб. А починаючи з 1993р. населення регіону почало скорочуватися. (3).

Статистичні дані свідчать,що сільське населення Кіровоградської області у 2001р. склало 446,7 тис.чол., а у 2005р. – 415,5 тис.чол., тобто аграріїв зменьшилось на 31,2 тис.чол. А сільське населення у працездатному віці за тіж самі роки зменьшилось на 31,9 тис.чол. або на 0,87%.

Таблиця 1 – Чисельність сільського населення Кіровоградської області

Показники	2001р.	2003р.	2005р.	2005р. в % до 2001р.
Все - населення, тис.осіб.	1141,5	1109,6	1067,2	0,93
Сільське населення, тис.осіб.	446,7	433,2	415,5	0,93
Частка сіль.населення, %	39,1	39,0	38,9	0,99
Сільське населення у працез.віці, тис.осіб	250,6	221,2	218,7	0,87
Природ.приріст (скороч.) насел. у сільсь.місцев.(на 1000 наяв.населення) тис.осіб	-13,0	-13,7	-12,8	

Із наведених вище даних таблиці 1 ми бачимо, що особливістю умов відтворення і формування аграрного людського ресурсу Кіровоградської області є послідовне звуження його природної бази, тобто скорочення чисельності сільського населення, погіршення його відтворювальної структури.

За роки незалежності України відбулися зміни і у статевій структурі регіону. Жінки традиційно становлять більшість як країни в цілому, так і регіону. В структурі населення області на початок 1991р. 54,4% складали жінки і 45,6% чоловіки (відповідно, у міських поселеннях – 53,6% та 46,4% і сільській місцевості – 55,5% та 44,5%). У 2005р. статева структура дещо змінилася. В цілому по області чисельність чоловіків зросла, жінок – зменшилась. У структурі населення області частка чоловіків і жінок становила, відповідно, 45,7 і 54,3%, у міських поселеннях – 45,4 і 54,6%, у сільській місцевості – 46,2 і 53,8%. Одним із факторів поліпшення статево-вікової структури сільського населення став міграційний приріст. (3)

Характерною особливістю структурного складу трудового потенціалу як в регіоні так і в країні є те, що потенційна його частина значно меньша від активної і пасивної. За даними НАІ при президентові України ДНДІІМЕ чисельність сільського населення в 2010 році зменшиться порівняно з 1999 р. на 1 млн. 483,5 тис.чол., або на 9% і складатиме 14 млн. 924 тис.чол. У 2020 р. очікувана кількість селян зменшиться ще на 208 тис.чол. і складатиме 14 млн. 716 тис.чол. Таке зменшення людності в сільській місцевості України відбудеться як за рахунок скорочення чисельності осіб допрацездатного так і післяпрацездатного віку при досягненні відносної стабільності кількості осіб працездатного віку. Очікувана чисельність селян допрацездатного віку в 2010 р. порівняно з 1999 р. зменшиться на 17,1 %, а в 2020 р.- на 14,4 %. За оцінками лікарів близько 80% сільських дітей мають відхилення від медичних норм. Це свідчить про погіршення стану людського капіталу нашої країни і що вкрай негативно позначиться на економіці вже в найближчому майбутньому.

За останні 10-річчя демографічна криза охопила майже всі села регіону. Останніми роками на селі не забезпечувалось відтворення населення, а вікова структура сільського трудового потенціалу зміщувалась у напрямі постаріння. Постаріння ж населення веде до зниження шлюбності і народжуваності селян як в регіоні, так і в цілому по країні.

Таблиця 2 – Вікова структура сільського населення регіону

Вікові групи	2000р.	2001р.	2003р.	2005р.	2005р.в % до 2000р.
Сільське насел,тис.осіб:	453,7	446,7	433,2	415,5	0,92
у т.ч.діти до 15 років.	88,45	88,19	81,28	78,95	0,89
Особи працездатні	219,7	223,7	221,2	218,7	0,99
Особи пенсійного віку	138,6	138,6	130,7	117,9	0,85

Дані таблиці 2 свідчать про те, що суттєвий вплив на якісні соціально-демографічні характеристики трудового потенціала має його вікова структура, яка наразі складається на 53% з активної частини, на 28% з пасивної і на 19% - з потенційної частини. У загальній кількості постійного сільського населення більше половини – саме люди працездатного віку. Майже третина – люди старше працездатного віку, які становлять пасивну частину трудового потенціалу. Ця ж частина, як пише О.Бородіна, може бути умовно пасивною, тому що багато сільських жителів пенсійного віку є безпосередньо учасниками виробничого процесу. Слід зазначити, що в Україні на 1000 сільських жителів працездатного віку припадає 561 особа старше працездатного віку, у місті цей показник нижчий. Загальна ж питома вага сільських пенсіонерів у загальній їх кількості в країні складає 39%. 20,4% - діти, підлітки, молоді люди, які не досягли працездатного віку. Це і є так звана потенційна частина сільського людського капіталу.(4).

Таким чином, процес звуження природної основи відтворення сільського населення, трудових ресурсів села і аграрної сфери зберігатиме свої темпи.

В умовах нашого регіону склалась стійка тенденція до скорочення природної основи відтворення селянства, що створює підгрунтя для подальшої кризової демографічної ситуації в сільській місцевості. (5).

Висновок. Для покращення передумов по формуванню природної основи відтворення трудового потенціалу села необхідна реалізація комплексу гнучких заходів активної демографічної політики в сільській місцевості. Ці заходи повинні бути спрямовані на вирішення завдань по збереженню і поліпшенню здоров'я сільського населення, покращення системи охорони материнства і дитинства (на сьогодні прийнята постанова керівництва про підтримку материнства у вигляді грошової допомоги в розмірі 12 тис.грн. при народженні однієї дитини, двох – 25 тис.грн., трьох – 50 тис.грн.), зниження смертності сільського населення, особливо дітей віком до 1 року, шляхом докорінного поліпшення патронажної служби, медичного обслуговування селян; розширення мережі благодійної діяльності для обслуговування осіб похилого віку, інвалідів та одиноких селян; залучення молоді до трудової діяльності в аграрному секторі завдяки поліпшенню умов життя селян; поліпшення інфракструктури ринку аграрної праці та удосконалення політики формування доходів селян як основної економічної передумови відтворення сільського населення регіону та країни в цілому.

Список літератури

1. Долішній М.І., Злупко С.М., Злупко Т.С. Токар Т.Б. Трудовий потенціал, зайнятість і ринок праці.- Львів, 1997.- 340с.
2. Економіка праці зб. наук праць / МО України. Технологічний університет Поділля. – Хмельницький, 1999.- 105с.
3. Економічна активність населення України у 2005 році Статистичний збірник / Державний кабінет статистики України. –К .2006.- 234с.
4. Сучасна аграрна політика України: проблеми становлень/ П.Т.Саблук, І.І.Лукінов, В.В.Юрчишин та ін. / За ред.. П.Т.Саблука, В.В.Юрчишина. – К.: ІАЕ УААН, 1999. – 228с.
5. Якуба К.І. Демографічна політика в сільській місцевості України. – К.:ІАЕ УААН, 2000. – 68с.

In the article the problem of labour potential reproduction in the agriculturel sector of the region is investigated.

УДК 338.2(075.8)

Л.М. Романюк, викл.
Кіровоградський національний технічний університет

Основні тенденції, проблеми та стратегічні завдання розвитку підприємств машинобудування на сучасному етапі

Своєчасне реагування на негативні тенденції і проблеми машинобудівних підприємств України дозволить визначити стратегічні завдання їх розвитку, тому їх дослідження на сьогодні є актуальним питанням.
підприємство, машинобудування, інновації, персонал

Машинобудівний комплекс є важливою галуззю промисловості. Він визначає стан промислового потенціалу країни, забезпечує функціонування всіх галузей економіки. Від рівня розвитку машинобудування безпосередньо залежать ключові макроекономічні показники ефективності промислового виробництва (матеріалоємність і енергоємність валового внутрішнього продукту держави, продуктивність праці в галузях народного господарства), його екологічна безпека і, врешті решт, конкурентоспроможність держави в міжнародній економічній системі. Конкурентоспроможність машинобудування віддзеркалює національний економічний розвиток та дає можливість знаходити оптимальні рішення в сфері соціальної політики.

Машинобудування України складається з 18-ти великих комплексних галузей та близько 100 спеціалізованих галузей та виробництв, тому воно є пріоритетним при становленні України як високотехнологічної держави. Створюючи нові засоби виробництва, машинобудування створює можливість для технічного оновлення всіх галузей виробництва, запровадження нових технологій, освоєння нових видів продукції. Отже, розвиток машинобудування є найважливішим чинником інноваційних перетворень в економіці, при умові, що машинобудівна галузь розвивається у відповідності до сучасних вимог науково-технічного прогресу.

Аналізу проблем в машинобудуванні приділяється увага з боку вітчизняних дослідників, серед яких можна виділити Є.Бридун, В.Романенко, Ю.Бажал, Г.Семенова, М.Ткаченко, Я.Білоусько, В.Рибицьку та інших. Однак, не зважаючи на різноманітність та глибину проведених досліджень, залишається актуальним дослідження основних тенденцій, проблем підприємств машинобудування України на сучасному етапі.

Мета статті полягає в аналізі економічних чинників, які можуть ініціювати стратегічний напрямок розвитку машинобудування України. Зміни тенденцій розвитку машинобудівної галузі обумовлюють нові характерні позитивні та негативні особливості, які потребують першочергової уваги.

На сучасний стан промисловості країни головним чином вплинула загальна економічна криза 90-х років, найбільш руйнівні наслідки якої проявилися саме в машинобудуванні. Невдала промислова політика, різкі та непередбачувані зміни умов функціонування економіки України, призвели до більш значного скорочення обсягів виробництва у машинобудуванні, ніж в цілому по промисловості. Аналіз структури та обсягів промислового виробництва показує, що особливо погіршилися у вітчизняному виробництві позиції інвестиційно-орієнтовних галузей, насамперед машинобудування, його частка в загальному обсязі промислової продукції суттєво знизилася. Наведені в

таблиці1 дані підтверджують цей висновок. Обсяги продукції машинобудування, за видами промислової діяльності, зростають більш високими темпами ніж в цілому по промисловості починаючи з 2001 року. Однак, обсяги випуску 1990 року поки що не досягнуті, у 2006 році обсяг продукції машинобудування становив 85,5% рівня 1990 року.

Таблиця 1 - Індекси обсягу продукції за галузями промисловості та видами промислової діяльності, % [5]

	Промисловість	Машинобудування
1. За галузями промисловості (відсотків до 1990 р.)		
1995	52	42
1996	50	30
1998	49	30
1999	51	29
2000	58	35
2. За видами промислової діяльності (відсотків до попереднього року)		
2001	114,2	118,8
2002	107	111,3
2003	115,8	135,8
2004	112,5	128
2005	103,1	107,1
2006	106	112

У 1995 р. частка продукції машинобудування складала лише 15,1%, у 2000 р. 9,9% по відношенню до 1990 р. В період 2001-2004рр. відбувається повільне зростання цього показника до 13,4%, однак зростання його не забезпечило досягнення навіть рівня 1995 р.. Галузь машинобудування хоча і додала в темпах розвитку, але її частка (12,9% у 2006 р.) у структурі промисловості майже у 2-3 рази є нижчою за рівень, що мають розвинуті країни, і тому вона, поки що, не може перебрати на себе роль авангардної ланки інноваційно-інвестиційного розвитку економіки [7].

Показники динаміки питомої ваги продукції машинобудування в експорті України свідчать про її низький рівень і в новому десятиріччі. Так, у 2006 р. питома вага склала 14,5%, що значно менше, ніж у технологічно розвинутих країнах. Спостерігається нестійке зростання питомої ваги продукції машинобудування в експорті України. Так, з 2000 до 2004 р. вона зросла на 4,6%, але вже у 2005 році зменшилась на 3,8% і збільшилась на 1,0% у 2006 році [3].

Динаміка питомої ваги імпорту продукції машинобудування в Україні вказує на більш суттєвий її рівень, стійке зростання (з 17,6% у 2000 р. до 31,0% у 2006 р.) в порівнянні з експортом [3]. В результаті такої асиметрії імпорт перевищує експорт і збільшує від'ємне сальдо в торгівлі продукцією машинобудування. Якщо попит на внутрішньому ринку буде орієнтуватися на імпортні товари, то шанси видужання вітчизняної промисловості залишаться примарними.

Для вітчизняної економіки інвестиції є не тільки джерелом зростання, а більшою мірою потребою для відновлення основних фондів. За період з 2001 по 2006 рік інвестиції, у фактичних цінах, зросли у 3,9 рази по машинобудуванню, по промисловості – у 3,3 рази, але, враховуючи високий рівень зносу основних виробничих фондів, такий обсяг інвестицій явно недостатній для забезпечення стійкого розвитку машинобудування. Якщо у 1990р. в машинобудування було залучено 29,3% усіх інвестицій промисловості, то у 2000 р. – лише 7,2%, у 2001 – 2002 рр. їх частка становила 6,9 %, у 2004 р. – 8,0%, 2005р. – вони становили 6,4%,у 2006 р. – 8,2%. Тобто частка інвестицій збільшилась, однак тенденція не стійка (табл. 2).

Таблиця 2 - Інвестиції в основний капітал

	Промисловість	Машинобудування	
1. За галузями промисловості (у фактичних цінах, млн.грн.)			У % до всіх інвестицій
2001	13651	940	6,9
2002	15112	1024	6,9
2003	19726	1646	8,3
2004	28191	2268	8,0
2005	35031	2251	6,4
2006	44804	3653	8,2
	Промисловість	Машинобудування	
2. За видами промислової діяльності (у % до попереднього року)			
2001	113,3	109,1	
2002	106	106,1	
2003	124,6	154,7	
2004	124,9	127,0	
2005	104,1	86,2	
2006	115,3	149,6	

З наведених даних в таблиці 2 можна зробити висновок, що інвестиції в основний капітал складають незначну частку і при значній зношеності основних фондів в машинобудуванні не забезпечують його інноваційний розвиток.

Покращення інвестиційного клімату в Україні – проблема складна. Але навіть короткострокові заходи дозволять повернути довіру інвесторів, збільшити інвестиції і спрямувати їх у сфери, які сприяють інноваційному розвитку. Серед заходів можна назвати наступні: створення сприятливого правового поля; використання системи захисту і страхування інвестицій та ін.

Глибока криза національної економіки негативно вплинула на стан важливого фактора сучасного розвитку світової економіки – інноваційну діяльність. В останні роки в Україні скорочується кількість підприємств, що впроваджують інновації (з 1503 у 2001 р. до 999 у 2006 р.), кількість впроваджених нових технологічних процесів у 2006 р. зменшилась на 10% (з 469 у 2001 р. до 424 у 2006 р.). Але разом з тим слід відмітити, що зросла кількість освоєних нових видів техніки (у 2001 р. їх було 610 найменувань, тоді як у 2006 р. – 786,тобто збільшилась на 29%. (табл.3) [5].

Таблиця 3 - Основні показники інноваційної діяльності промислових підприємств України [5]

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Кількість підприємств, що впроваджують інновації	1503	1506	1238	958	820	999
Кількість освоєних нових видів техніки, найменувань	610	520	710	769	657	786
Кількість впроваджених нових технологічних процесів	1421	1142	1482	1727	1808	1145
З них ресурсозберігаючих	469	430	606	645	690	424

Не зважаючи на тенденцію до покращення інноваційної діяльності (таблиця 3), вона є нестійкою, а подальше зменшення обсягів інноваційної діяльності обумовить підрив конкурентних позицій вітчизняних підприємств, які і без того дуже слабкі, тому розвиток інноваційної діяльності має бути серед пріоритетних завдань машинобудівних підприємств. Відповідно, стратегія довгострокового зростання економіки України потребує інноваційного розвитку машинобудівного комплексу і створення на цій основі умов для технологічного оновлення вітчизняного виробництва та підвищення його конкурентоспроможності. Це ще раз вказує на необхідність реалізації інноваційної стратегії, яка базується на прискоренні науково-технічного прогресу і призводить до

створення нових поколінь техніки, які забезпечать прискорення економічного розвитку України. Сьогодні в розвинутих країнах понад 90% ВВП створюється виробництвом і експортом наукомісткої продукції. Виходячи з цього Урядом України в 2004 р. було розроблену програму "Стратегія економічного і соціального розвитку України на 2004-2015 рр.", яка містить спеціальний розділ "Стратегія утвердження інноваційної моделі розвитку". Державними установами були розроблені заходи щодо поліпшення інноваційної діяльності.

Однак Україна, поки що, розвивається без істотного використання результатів наукових досліджень, займаючи за кількістю науковців одне з перших місць у світі. Частка вітчизняної наукомісткої продукції, на світовому ринку високотехнологічної продукції, складає лише 0,1% проти 36%, які мають США [2]. Україна на цьому ринку представлена переважно продукцією оборонно-промислового комплексу й авіаційної промисловості. Наслідки переходу України до ринкових відносин, які не завжди відповідають бажаним результатам, недостатня увага до науково-технічної сфери з боку держави негативно вплинула на діяльність вітчизняних наукових організацій. Внутрішній інноваційний ринок продовжує деградувати. Ознаками такої деградації є низький рівень попиту на інноваційні розробки в середині країни, недостатня конкуренція на внутрішніх ринках з боку виробників інноваційної продукції, прагнення західних замовників використовувати наукові результати виробничої сфери без істотних інвестицій. Однак, не зважаючи на неплатоспроможність вітчизняних споживачів, вони мають крайню потребу у високотехнологічній продукції. Зазначене проявляється в тому, що інноваційна активність українських підприємств все ще є дуже низькою. Це дуже прикро усвідомлювати з огляду на те, що Україна володіє потужним науково-технічним потенціалом і має значний ресурс для реалізації ефективної інноваційної політики.

В зверненні Президента України до Верховної Ради України зазначається, що інтеграція у світовий економічний простір вимагає підвищення частки інноваційної продукції та збільшення обсягів надання високотехнологічних послуг. А це означає, що необхідно значно більше вкладати в розвиток роботи з персоналом, підвищення його кваліфікації, бо тільки кваліфікований персонал здатний виконати такі завдання. Це також має відповідати напрямкам нашої міжнародної політики [1, с.12-17].

Не зважаючи на те, що розвиток та ефективність підприємств машинобудування в значній мірі залежить від людських ресурсів та їх потенційних можливостей, на даний час спостерігається тенденція скорочення чисельності промислово-виробничого персоналу як по промисловості, так і по машинобудуванню. Якщо у 1990 р. в машинобудуванні працювало 2484 тис. працівників, то у 2000 р. їх чисельність скоротилася у 2,3 рази. Скорочення чисельності найманих працівників відбувалося впродовж 2000-2006 рр. (табл.4)

Таблиця 4 - Середньорічна чисельність найманих працівників, тис. осіб [5]

	2000	***2002***	***2003***	***2004***	***2005***	***2006***
Вся промисловість	4061	3578	3416	3408	3416	3362
Машинобудування	1061	867	810	793	773	764
Вся промисловість (у % до 2000 р.)	100	88,1	84,1	83,9	84,1	82,8
Машинобудування (у % до 2000 р.)	100	81,7	76,3	74,7	72,8	72,0
Частка найманих працівників машинобудування в структурі персоналу промисловості, %	26,1	24,2	23,7	23,3	22,6	22,7

Якщо в цілому по промисловості чисельність найманих працівників скоротилася на 17 %, у машинобудуванні в значно більшій мірі – на 28%, це обумовило скорочення частки працівників машинобудівних підприємств у загальній чисельності промислових працівників із 26,1% у 2000 р. до 22,7 % у 2006 році.

Серед основних причин, через які відбувається зменшення чисельності є плинність та скорочення кадрів. З машинобудування щорічно вибуває майже 30% працівників. Більше 70% вибулих складає плинність кадрів.

Аналіз динаміки прийому та вибуття кадрів показав, що в промисловості в цілому у 2004 році досягнуто баланс: чисельність прийнятих майже дорівнює чисельності вибулих, що забезпечує відтворення кадрового потенціалу. В машинобудуванні у 2001-2006рр. кількість вибулих працівників значно перевищувала кількість прийнятих, так у 2006 р. кількість вибулих працівників перевищувала кількість прийнятих на 130 тис. осіб або на 14,2%. Це говорить про те, що у машинобудуванні, по-перше, поки що не досягнута оптимальна чисельність персоналу, є надлишок робочої сили при існуючих темпах економічного розвитку; по-друге, умови зайнятості на машинобудівних підприємствах менш привабливі порівняно з іншими галузями.

Таблиця 5 - Рівень прийому та вибуття найманих працівників за видами промислової діяльності [4]

	Прийнято					Вибуло				
	2001	2003	2004	2005	2006	2001	2003	2004	2005	2006
Промисловість: тис.осіб	966	955	1015	965	915	1210	1085	1019	1039	1045
У % до середньо облікової кількості штатних працівників	25,3	28	29,8	28,2	27,2	31,8	31,8	29,9	30,4	31,1
у % до 2001 р.	100	95,6	98,9	105,1	99,8	100,0	93,3	89,7	84,2	85,9
Машинобудування: тис.осіб	103	89	92	83	70	146	119	104	102	100
У % до середньо облікової кількості штатних працівників	22,3	23,5	25,5	23,5	21,1	31,5	31,5	28,9	28,8	29,8
у % до 2001 р.	100	86,4	89,3	80,5	67,9	100	81,5	71,2	69,8	68,4

Вимушена неповна зайнятість обумовлює значні втрати робочого часу, які хоча і скоротилися, однак залишаються суттєвими (табл.6).

Таблиця 6 - Втрати робочого часу працівників, за час їх перебування в умовах вимушеної неповної зайнятості у промисловості та машинобудуванні [4]

	Невідпрацьований час в середньому за рік на одного штатного працівника, який			
	знаходився в адміністративній відпустці		працював в режимі неповного робочого дня	
	Годин	у % до 2001	Годин	у % до 2001
1	2	3	4	5
Промисловість:				
2001	438	100	331	100
2002	368	83,11	333	100,6
2003	314	71,7	313	94,6
2004	214	40,8	278	84,0
2005	166	37,8	241	72,8
2006	191	43,6	240	72,5
Машинобудування:				
2001	336	100	311	100
2002	292	86,90	343	110,3
2003	249	74,11	302	97,11
2004	161	47,9	272	87,5
2005	126	37,5	230	73,9
2006	134	39,9	249	80,1

На підприємствах машинобудування втрати робочого часу у розрахунку на одного працівника, який мав неповну зайнятість, були нижчими порівняно з промисловістю в цілому. Однак темпи скорочення цих втрат робочого часу у машинобудуванні нижчі, порівняно з промисловістю. У 2006 р. на підприємствах машинобудування втрати робочого часу з причини вимушеного неповного робочого дня склали близько 9,8% фонду робочого часу окремого працівника та ще 7,5% внаслідок адміністративних відпусток.

З таблиці 6 можна зробити висновок, що в останні роки наявна позитивна динаміка зменшення втрат робочого часу. Не зважаючи на це, на підприємствах машинобудування всі втрати робочого часу у розрахунку на одного штатного працівника значно вищі порівняно з середнім рівнем по промисловості. У 2004 р. у промисловості невідпрацьованими були 73 години на рік, на підприємствах машинобудівного комплексу – 101 година, з них 63 години – це втрати робочого часу внаслідок вимушеної неповної зайнятості, в 2005 році, відповідно, 64 години на рік у промисловості, на підприємствах машинобудування не змінилися – 101 година, з них втрати внаслідок вимушеної неповної зайнятості – 52 години, а в 2006 році по машинобудуванню втрати робочого часу зросли до 105 годин, а по промисловості знизились до 56 годин [4].

Отже, для машинобудування актуальними у сфері управління персоналом є завдання підвищення ефективності організації праці, зменшення втрат робочого часу і також оптимізація чисельності та структури кадрів. Тим більше, що на сучасному етапі на підприємствах машинобудування склалися гірші умови зайнятості працівників порівняно з іншими сферами економічної діяльності. Справа не тільки в тому, що значна частка працівників працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам – у 2005 р. таких було 21,6%, значно гіршими є економічні умови зайнятості, що проявляються у низькій оплаті праці та значній кількості випадків затримок її виплати.

Оскільки машинобудування належить до високотехнологічних галузей виробництва, де використовується висококваліфікована робоча сила, низький рівень оплати праці, який існує у цій сфері діяльності не забезпечує нормальні умови відтворення робочої сили, не мотивує працівників до підвищення ефективності праці та професійної майстерності.

Таблиця 7 - Середньомісячна заробітна плата у промисловості та машинобудуванні 4]

	2001	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**
Промисловість	406	485	591	743	967	1212
Машинобудування	319	387	497	640	821	1068
Співвідношення заробітної плати в машино-будуванні до середньої по промисловості	78,6	80	83,4	86,1	84,9	88,1

Наведені в таблиці 7 дані свідчать, що працівники машинобудування у 2004р. отримували на 14% меншу заробітну плату від її середнього рівня по промисловості, у 2005 році заробітна плата зменшилась на 15%, а у 2006р. її рівень менший на 11,9%. Крім того у машинобудуванні значно більше працівників, які отримують низьку заробітну плату, про що свідчать дані щодо частки працівників (у%), які отримували у 2005 - 2006 рр. заробітну плату в межах відповідного рівня [4].

Таблиця 8 - Розподіл кількості працівників за розмірами нарахованої їм заробітної плати за 2005-2006 роки (%)

2005р.	Промисловість	Машинобудування
До 332 грн. (мінімальна заробітна плата на кінець 2005 р.)	4,8	6,4
Від 332грн. до 500 грн.	14,3	17,7
Від 500грн. до 1000 грн.	38,7	43,1
Понад 1000 грн.	42,2	32,2
2006р.	Промисловість	Машинобудування
До 400 грн.	3,5	4,1
Від 400грн. до 1000 грн.	38,8	45,3
Від 1000грн. до 2000 грн.	38,9	36,2
Від 2000 грн. до 5000 грн.	17,2	13,0
Понад 5000 грн.	1,6	1,4

Так, у 2005 році кількість працівників, які отримували заробітну плату: до 332 грн. в машинобудуванні була більша (на1,6%), ніж по промисловості, заробітну плату від 332 до 500 грн.(на 3,4%) та від 500 грн. до 1000 грн.(на 4,4%), було більше в машинобудуванні, лише працівників, які отримували заробітну плату понад 1000 грн. на 10% було менше в машинобудуванні, ніж по промисловості. У 2006 р. по машинобудуванню працівників, які отримували заробітну плату: до 400 грн. було на 0,6% більше ніж по промисловості, заробітну плату від 400 грн. до 1000 грн. більше на 6,5% ніж по промисловості, заробітну плату від 1000 грн. до 2000 грн. було менше на 2,7% по машинобудуванню, заробітну плату від 2000 грн. до 5000 грн. та понад 5000 грн. було менше по машинобудуванню, відповідно, на 4,2% та 0,2%, ніж по промисловості.

Аналіз рівня доходів за 2006 рік показав, що майже 50% працівників машинобудування отримують заробітну плату до 1000 грн. і тільки 14,4% понад 2000 грн., що свідчить про недостатню захищеність їх у сфері трудових відносин.

Отже, сьогодні ми країна з значною нерівністю доходів і низькою вартістю праці. Так, ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності в Україні становить 1785 дол. в ЄС – 28100 дол. США, тобто в 16 разів вище ніж в Україні. Що ж стосується відмінностей у рівні заробітних плат між Україною та ЄС, то слід відмітити, що з 1 січні 2006 року в Україні була запропонована мінімальна погодинна заробітна плата в розмірі 0,74 євро за годину, але фактично її рівень значно нижчий і становить близько 0,4 євро. Один із найвищих рівнів погодинної заробітної плати у ЄС має Франція – 7,61 євро за годину [6].

Необхідно відмітити, що в країнах ЄС набула пріоритетності соціальна орієнтація економічного розвитку, тоді як в Україні значна частка машинобудівних підприємств порушує термін виплати заробітної плати. Так, на 1 січня 2005 р. у сфері машинобудування заборгованість становила 18,2% штатних працівників, у промисловості - 7,8%. Загальна сума заборгованості по заробітній платі працівникам машинобудування складала на 1.01.2005 р. 86,2 млн.грн., або 3,12% від фонду заробітної плати 2004 р., по промисловості в цілому цей відсоток був значно нижчий – 1,46%. На 1 січня 2006 року частка працівників, яким вчасно не виплачена заробітна плата у машинобудуванні склала 5,7%, а в промисловості – 6,4% [4].

Слід також відмітити, що на підприємствах машинобудування значно нижчі соціальні пільги та гарантії працівникам. Так, витрати на соціальні пільги, додатково до передбачених законодавством, на одного працівника (грн. на рік) наведені в таблиці 9 [4].

Таблиця 9 - Витрати на соціальні пільги понад передбачених законодавством на одного працівника (грн./рік)

	2002	2003	2004	2005	2006
У промисловості	154	203	206	251	333
У машинобудуванні	120	155	135	151	165

Витрати на соціальні пільги по промисловості зросли у 2005р. в порівнянні з 2002р. майже на 63%, в порівнянні з 2004 р. – на 21,8%, а по машинобудуванню вони зросли, відповідно, на 25,8% і 11,8%. У 2006 р. в порівнянні з 2002 р. ці витрати по промисловості зросли більше ніж у 2 рази, по машинобудуванню вони зросли, відповідно на 38%.

Аналіз заборгованості працівникам промисловості з виплати допомоги у зв’язку з тимчасовою втратою працездатності показав, що загальна сума заборгованості на 1.01.2005 року складала 3621 тис. грн., на 1.01.2006 р. – 552 тис. грн.. тобто заборгованість зменшилась на 3069 тис.грн., а на 1.01.07 р. вона зросла до 4809 тис. грн., тобто за 2006 рік вона зросла на 4257 тис. грн. або в 7,7 рази.

Соціально-економічні умови праці на підприємствах машинобудування є менш привабливі порівняно з іншими сферами економічної діяльності, що також не сприяє притоку висококваліфікованих працівників на підприємства машинобудівного комплексу та обумовлює високу плинність кадрів.

Проблема збереження персоналу на підприємстві безпосередньо пов'язана з проблемою розвитку людських ресурсів. Вибуття висококваліфікованих працівників зменшує потенціал підприємства. Адже разом із вибуттям працівників втрачаються і інвестиції, які були вкладені в їхній пошук, навчання та ін. Але проблема збереження персоналу пов'язана не стільки з втратою інвестицій, скільки із збереженням і підвищенням професійної кваліфікації працівників, які є головним ресурсом, що забезпечує високий рівень виробництва конкурентноздатної продукції.

Проведений аналіз показує, що за останні 16 років у машинобудівній галузі накопичилося чимало значних проблем, які перешкоджають її динамічному розвитку і підвищенню конкурентного статусу. Вони проявляються у скороченні обсягів машинобудівної продукції та зменшенні її частки у загальному обсязі промислової продукції, високій собівартості та низькому рівні рентабельності, застарілій матеріально-технічній базі, низьким рівнем інвестиційної та інноваційної діяльності, низьким технічним рівнем машинобудівної продукції, що випускається вітчизняними підприємствами. Низька заробітна плата, неповна зайнятість, незадовільні соціально-економічні умови обумовлюють відплив з машинобудівної галузі найбільш кваліфікованих робітників, неефективна кадрова політика не забезпечує формування необхідних для інноваційного розвитку компетентностей працівників. Зазначені проблеми обумовили низьку конкурентоспроможність продукції вітчизняних машинобудівних підприємств та втрату ними значної частки ринків збуту.

Особливо негативний вплив на структурні перетворення та формування ринкових відносин в Україні має недостатній розвиток менеджменту та відсутність системи підготовки кваліфікованих спеціалістів. Протидія негативним тенденціям у машинобудівній промисловості можлива лише за умови формування сучасного менеджменту, який орієнтується не тільки на поточні, але й стратегічні задачі, а також за умови розвитку трудового потенціалу підприємств та забезпечення його ефективного управління у відповідності до стратегічних завдань.

Список літератури

1. Звернення Президента України до Верховної Ради України у зв'язку з Посланням Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2005 році"//Економіст.-2006.-№2.- С.12-17.
2. Малащук Д.В. Особливості інноваційного потенціалу машинобудування України // Актуальні проблеми економіки – 2005. – № 5.- С.111-120.
3. Платіжний баланс і зовнішній борг України, 2007р. Щоквартальне аналітично-статистичне видання національного банку України. С.88.
4. Праця України 2006. Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2007. – 388 с.
5. Статистичний щорічник України за 2006 рік. – К.: Вид-во "Консультант", 2007. с. 551.
6. Товмасян В.Р. Основні параметри конкурентоспроможності країни та механізм підвищення її рівня в Україні // Зовнішня торгівля: право та економіка. - №2(25) – 2006, - С.22-27.
7. Якубовський М., Новицький В., Кіндзерський Ю. Концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017 року // Економіка України. Науковий журнал. – 2007.№11 – С.4-20.

В статье проанализированы основные тенденции и проблемы развития промышленности и предприятий машиностроения Украины, определены стратегические задачи.

Basic tendencies and the problems of the development of industry and the enterprises of machine building of Ukraine have been analysed in the article. The strategic aims were also determined.

УДК 331.01

Я.Я.Слабко
Обласний комунальний вищий навчальний заклад «Інститут підприємництва «Стратегія»

Закордонний досвід формування заробітної плати

В статті проаналізований досвід країн з розвинутою ринковою економікою у виборі та формуванні систем оплати праці, використовуючи прогресивні норми та нормативи та різноманітні методи стимулювання праці з метою підвищення продуктивності праці робітників підприємства.
нормування праці, заробітна плата, організація праці, тарифна система оплати праці, методи стимулювання праці, норми та нормативи

З переходом до ринкових відносин господарювання галузеве управління в сфері нормування праці майже перестало існувати разом з централізованою розробкою норм і нормативів. Більшість підприємств не бачило сенсу в продовженні роботи з нормування праці. Тому на багатьох українських підприємствах були ліквідовані відділи організації праці. Однак передовий досвід закордонних підприємств свідчить про те, що без нормативного регулювання робочого часу, рівня пружності норм праці, організації раціонального використання трудових ресурсів, зменшення трудовитрат не можливо підвищити ефективність діяльності підприємства.

Питання нормування праці детально розглядались Ф.Тейлором, Г. Гантом, А.Файолем, Г.Фордом, Г. Емерсоном, А.Гастевим, Б.Генкіним, П.Крерженцевим, В.Адамчуком, Ю.Одєговим, М.Шахназаровим, С.Новожиловим, А.Гальцовим. Вітчизняні науковці теж внесли вагомий внесок в розвиток нормування праці. Серед них можна відмитити І. Багрову, С.Дзюбу, І.Гайдай, Л.Фільштейна, Д.Ядранського.

Однак, попри той факт, що питання оплати праці є доволі опрацьованими, до сьогоднішнього часу існує необхідність у формуванні вітчизняної системи управління персоналом, заснованої на комплексній системі акторів управлінського впливу. Одним з найгостріших питань, в цьому розрізі, була і залишається оплата праці. По цей час в Україні гостро стоять питання визначення та нарахування справедливих розмірів оплати праці за виконаний обсяг робіт.

Нам бачиться можливим використання у цьому розрізі закордонного досвіду, з урахуванням особливостей національного податкового законодавства яке робить по суті не використовуваними такі популярні на заході методи стимулювання як участь у прибутках тощо.

Багато вітчизняних підприємств зараз намагається перейти на індивідуальні методи нарахування оплати праці. В наслідок чого, в окремих випадках, порушуються принципи раціональної організації праці (в разі якщо внутрішня мотивація одного з членів бригади виявляється вищою за інших відбувається підвищення індивідуальної продуктивності, що негативно відбивається на перебігу всього виробничого процесу бригади). На відміну від такого підходу у закордонній практиці широко використовуються і індивідуальна й колективна системи оплати й стимулювання праці.

Також господарська практика свідчить, що багато підприємств намагається перейти на погодинну систему оплати праці, оскільки витрати на забезпечення ефективності її функціонування є значно нижчими (немає потреби у ефективному нормування праці для визначення відрядних розцінок тощо). Однак, на західних підприємствах по цей час широко використовуваними залишаються обидві системи.

На закордонних підприємствах, так само як і на вітчизняних, у системі оплати праці виділяються її основну й додаткову частини, однак окремі тенденції мають

суттєві розбіжності. Нами пропонується визначити деякі тенденції у формуванні заробітної плати, притаманні розвинутим закордонним державам:

- зростання масштабів змінної заробітної плати і її частки в загальному доході працівників;
- зростання групових форм заробітної плати і їх частки в загальному доході працівників;
- розвиток гнучких систем пільг працівникам підприємства.

Таким чином аналіз показує, що за кордоном одержують розвиток нетрадиційні для країн з ринковою економікою методи оплати праці. Так, нетрадиційні методи на 73% закордонних компаній використовують систему посадових окладів для визначення базової заробітної плати, причому ці методи охоплюють не всіх працівників, а тільки певні їхні категорії або підрозділи (гнучкі пільги поширюються в середньому на 50% працівників, участь у прибутках – на 21-40%, система плати за знання – 1-20%) [3]. В цілому дані тенденції підвищують стимулюючу роль оплати праці в досягненні кінцевих результатів діяльності працівників підприємства. В таблиці 1 зображені форми стимулювання праці робітників, які використовуються в країнах з розвинутою економікою.

Таблиця 1

Форма стимулювання	Основний зміст
Бонуси	Разові виплати із прибутку підприємства (винагорода, премія, додаткова винагорода). Річні, піврічні, різдвяні, новорічний бонуси, пов'язані, як правило, зі стажем роботи й розміром одержуваної заробітної плати. Розрізняють наступні види бонусів: за відсутність прогулів, експертні, за послуги, за вислугу років, цільові.
Участь у прибутках	Виплати через участь у прибутках – це неразовий бонус. Встановлюється частка прибутку, з якого формується заохочувальний фонд. Поширюється на категорії персоналу, здатні реально впливати на прибуток (частіше керівники). Частка цієї частини прибутку корелюється з рангом керівника в ієрархії й визначається у відсотках до його доходу (базовій зарплаті)
Участь в акціонерному капіталі	Покупка акцій підприємства (АТ) і одержання дивідендів: покупка акцій за пільговими цінами (опціони), безоплатне одержання акцій
Плани додаткових виплат	Плани пов'язані найчастіше із працівниками збутових підрозділів і стимулюють пошук нових ринків збуту: подарунки фірми, субсидування ділових витрат, покриття особистих витрат, побічно пов'язаних з роботою (ділових відряджень не тільки працівника, але і членів його родини). Це непрямі витрати, не оподатковувані податком і тому більше привабливі для працівника.
Оплата транспортних витрат	Виділення коштів на: • оплату транспортних витрат; • придбання транспорту або з повним обслуговуванням (транспорт із водієм надається керівному персоналу), або із приватним обслуговуванням осіб, пов'язаних із приватними роз'їздами
Ощадні фонди	Організація ощадних фондів для працівників підприємства з виплатою відсотків не нижче встановленого центральним банком країни. Пільгові режими накопичення коштів.
Організація харчування	Виділення коштів на організацію харчування на фірмі, виплата субсидій на харчування
Продаж товарів, що випускаються організацією	Виділення коштів на знижку при продажі цих товарів
Стипендіальні програми	Виділення коштів на освіту (покриття витрат на освіту працівника або членів його родини)
Програми навчання персоналу	Покриття витрат на організацію навчання (перенавчання)
Програми медичного обслуговування	Організація медичного обслуговування або укладання договорів з медичними установами. Виділення коштів на ці заходи.

Консультативні служби	Організація консультативних служб (наприклад, юридичних) або укладання договорів з такими. Виділення коштів на ці заходи.
Програми житлового будівництва	Виділення коштів на власне будівництво житла або будівництво на пайових умовах
Програми, пов'язані з вихованням і навчанням дітей	Виділення коштів на організацію закладів дошкільного і шкільного (коледжів) виховання дітей, онуків співробітників фірми; привілейовані стипендії
Гнучкі соціальні виплати	Компанії встановлюють певну суму на «придбання» необхідних пільг і послуг.
Страхування життя	Страхування за рахунок коштів компанії життя працівника. За рахунок коштів, утримуваних з доходів працівника, при нещасному випадку виплачується сума, яка дорівнює річному доходу працівника, при смертельному випадку сума подвоюється
Програми виплат по тимчасовій непрацездатності	Покриття витрат по тимчасовій непрацездатності
Медичне страхування	Як самих працівників, так і членів їхніх родин
Пільги й компенсації, не пов'язані з результатами стандартного характеру	Виплати, формально не пов'язані з досягненням певних результатів (компенсації переходу на службу з інших компаній – витрати, пов'язані з переїздом, продажем, покупкою квартир, нерухомості, працевлаштування дружини (чоловіка) і т.д.; премії й інші виплати (у зв'язку з виходом на пенсію або звільненням)).
Відрахування в Пенсійний фонд	Такий альтернативний державний фонд додаткового пенсійного забезпечення може бути створений як на самому підприємстві, так і за договором з яким-небудь фондом на стороні
Асоціація одержання кредитів	Пільгові кредити на будівництво житла, придбання товарів і послуг і т.д.

Аналіз форм стимулювання праці, які використовуються на закордонних підприємства показує, що роботодавці зацікавлені в підвищенні продуктивності праці своїх робітників і тому намагаються використовувати широкий спектр стимулюючих засобів.

Однак в українській практиці господарювання не всі форми стимулювання праці можуть використовуватись. Виділимо декілька етапів підвищення продуктивності праці робітників за рахунок вдосконалення системи стимулювання праці (рис.1.).

Рисунок 1 – Форми стимулювання праці на вітчизняних підприємствах

На першому етапі формування системи стимулювання праці на українських підприємствах є можливість використовувати наступні заходи: медичне страхування та страхування життя, стипендіальні програми, програми медичного обслуговування, консультативні служби, програми навчання персоналу, організацію харчування робітників підприємства. Перелічені вище заходи будуть заохочувати робітників працювати з повною віддачею на обраному підприємстві і на сьогоднішній момент часу можуть бути введені в дію. На другому етапі необхідний перегляд існуючої законодавчої бази, тому що, наприклад, використання бонусів та участь у прибутках підприємства призведе до подвійного оподаткування. Третій етап можна вважати перспективним етапом розвитку форм стимулювання праці у зв'язку з тим, що введення в дію запропонованих заходів вимагає від підприємств значних фінансових вкладень, а сучасний стан розвитку українських підприємств свідчить про те, що багатьом вітчизняним підприємствам бракує коштів. Але за умов прибуткової діяльності, розширення виробництва продукції та ринків збуту заходи третього етапу можуть бути реалізовані.

Аналізуючи досвід американських підприємств, можна зазначити, що в США розмір винагороди працівника залежить від результатів його діяльності. Механізм стимулювання праці передбачає диференціацію окладів з урахуванням якісних розходжень у праці й індивідуальній оплаті в межах розряду або посади залежно від трудових досягнень, особистих і ділових якостей на основі щорічної атестації працівників.

Огляд відрядної й погодинної форм оплати праці в США, свідчить про те, що відрядна форма оплати праці базується на розробках Ф. Тейлора, який пропонував два види ставок: низьку й високу. Критерієм для вибору тієї або іншої ставки є рівень індивідуальної продуктивності праці: при виконанні й перевиконанні норм праці оплачується праця по високій ставці, а при недовиконанні - по низькій (різниця в ставках приблизно 20 %).

На початку XX століття Д. Мерриком була розроблена багатоступінчаста система оплати й стимулювання праці, що застосовується й до сьогоднішнього часу. Суть її полягає в тому, що вона припускає використання трьох видів ставок оплати праці. Найбільш висока ставка становить 120% від найменшої, і застосовується для передовиків, тобто для всіх робітників, які перевиконують установлену норму. Середня ставка, звичайно 110% мінімуму - виплачується тим, хто виконав не менш 84% установленої норми, але не перевищив її. Найменша ставка (яка є фіксованою) виплачується працівникам, що виконали норму менш, ніж на 84%. Таким чином, працівники одержують можливість участі в розподілі результатів, одержуваних від підвищення продуктивності праці [2].

Погодинна система оплати праці характеризується тим, що норма продуктивності праці виражена в одиницях часу. У цьому зв'язку, уваги заслуговує система оплати й стимулювання праці Ф. Хелсі, що дозволяє брати участь у розподілі трудової економії як працівникам, так й адміністрації. Працівникам гарантована певна годинна оплата праці. Фактичний час виконання завдання порівнюється з нормативним, і розраховується економія. Система спочатку передбачала наступний розподіл отриманої економії: 1/3 - працівникам й 2/3 - роботодавцеві. На практиці частка, що виділялася працівникам, варіювалася в межах 30-70%, а в більшості випадків становила близько 50%.

Модифікацією системи Хелсі є система Ровена. Її особливість полягає в більшій економії, що надається працівникам при зростанні продуктивності їхньої праці, а також в тому, що премія розраховується виходячи з відпрацьованого часу (а не

зекономленого, як у Хелсі). При цьому відсоток премії до основної оплати обернено пропорційний часу, витраченому на виконання завдання.

Існує ще один різновид організації погодинної преміальної оплати праці, розробленої американськими вченими. Це система Ганта. Вона встановлює початкові норми часу, що вимагають підвищених умов для працівників. Всім працівникам гарантується базова заробітна плата (погодинна ставка), а винагорода по ставці 120% виплачується працівникам, що виконують і перевиконують норму. Розмір премії залежить від результатів праці робітників.

Аналізуючи структуру заробітної плати працівників промисловості США, можна відзначити, що частка тарифної (основний) заробітної плати становить близько 80-85%. Роль додаткової заробітної плати висока особливо у високотехнологічних галузях економіки. Так, частка додаткових виплат істотна в нафтопереробній (29,2%) і автомобільній (22,2%) галузях, і порівняно низка в текстильній (8,2%), меблевій (8,1%), деревообробній (7,4%) промисловості.

Як додаткові системи оплати праці в США широко застосовуються винагороди за підсумками роботи структурного підрозділу. Найпоширенішими методами змінної винагороди є плани «участі в скороченні витрат» й «участі в прибутку». Відповідно до першого методу, досягнута підрозділами підприємства економія витрат розподіляється між компаніями й співробітниками підрозділу, у другому випадку розподіляється надплановий прибуток або певний відсоток планового прибутку або економія витрат між організацією й підрозділом. Як правило, враховується відсоток перевиконання плану, чим він вище, тим більше залишається прибутку в підрозділі (при виконанні плану по прибутку на 100-110%, надплановий прибуток розподіляється в співвідношенні 50:50, при виконанні плану на 111-130% співвідношення стає наступним 40 (компанія) : 60 (підрозділу), прибуток понад 131% розподіляється в співвідношенні 30:70). Розрахунок частки окремого співробітника здійснюється на основі обліку його посадового окладу, стажу роботи в підрозділі, іноді виконання плану бригади або особистого плану.

Прикладом такого досвіду може служити план Скелона, що був уперше застосований в 1954 р. у США. Метою цього плану є зниження витрат. Як показник зниження витрат використається частка витрат на робочу силу в обсязі продажів структурного підрозділу (у порівнянні з попереднім періодом). Виплати здійснюються щомісяця, або наприкінці року, коли праця менш продуктивна, і їхня величина залежить від базової заробітної плати співробітника.

Система Скелона ґрунтується на ретельно розробленому методі обліку рекомендацій зі збільшення продуктивності праці, обумовлених уповноваженим комітетом (із представників робітників і менеджерів) підприємства. Тому дана система вимагає єдності цілей компанії і її співробітників у високопродуктивній праці.

Подібною по суті із планом Скелона є система Раккера. Система Раккера складається у визначенні нормативного коефіцієнта умовно-чистої продукції (доданої вартості) фірми на кожен долар витрат (матеріальних і трудових). Як критерій продуктивності праці виступає норматив умовно-чистої продукції на долар, витрачений на робочу силу. Такі нормативи розробляються строком на 5 років. В їхній динаміці відображається економія фонду заробітної плати на одиницю умовно-чистої продукції за рахунок росту продуктивності праці. Розподіл економії заробітної плати, отриманої від росту продуктивності праці, здійснюється між працівниками організації і її власниками (у формі додаткового прибутку), як правило, у рівних частках.

Характерною рисою систем Скелона й Раккера орієнтація на співробітництво найманих робітників і роботодавця, що дозволило збільшити годинну продуктивність праці робітників на 15-20%. Однак, на застосування даних систем впливають зовнішні

фактори (динаміка цін на сировину й матеріали, енергію й ін.). Тому вважається, що дану систему важко застосовувати на підприємствах із широкою диверсифікованістю виробництва [2].

Висока якість норм праці на підприємствах ринкового типу повинна стати одним із чинників підвищення конкурентноздатності продукції, формування системи ефективного використання трудового потенціалу суспільства. В останні роки в Україні відбулися негативні зміни в структурі заробітної плати, які полягають в зменшенні частки основної заробітної плати. Це факт призводить до збільшення частки додаткової заробітної плати та інших заохочувальних та компенсаційних виплат. В економічно розвинутих країнах заробітна плата складає 85-90% в структурі заробітної плати. В Україні питома вага тарифних ставок в заробітній платі складає 65-70% [1]. За таких умов втрачається стимулююча роль тарифної системи оплати праці, і як наслідок зменшується продуктивність праці із-за відсутності зацікавленості робітників у результатах своєї праці. Однак досвід розвинутих зарубіжних країн свідчить про те, що тарифна система оплати праці широко розповсюджується і відіграє стимулюючу роль в підвищенні продуктивності праці робітників.

Таким чином, досвід закордонних країн з розвинутою ринковою економікою свідчить про те, що на сучасному етапі підсилюється значення вибору таких систем оплати праці, що враховують прогресивні норми та нормативи праці та визначають внесок кожного працівника в кінцеві результати діяльності всього підприємства чи його окремого підрозділу. Тому українським менеджерам слід звернути увагу на закордонний досвід визначення форм та систем оплати праці з метою стимулювання робітників, підвищення їхньої продуктивності праці та як наслідок - отримання підприємствами більших прибутків від господарської діяльності.

Список літератури

1. Дзюба С.Г., Гайдай І.Ю. Нормування праці в вітчизняній економіці. - Донецьк: ТОВ «Юго-Восток ЛТД», 2005.-172 с.
2. Жулина Е.Г. Нормирование труда за рубежом.- М.:ООО «Журнал «Горячая линия бухгалтера», 2006.-192 с.
3. Роик В. Регулирование зароботной платы – центральный вопрос социальной политики государства// Человек и труд. 2005. №1.

В статье проанализирован опыт развитых иностранных государств в области установления системы оплаты труда с учетом нормирования труда работников предприятия с целью повышения производительности труда.

The author of the article analyses the experience of developed foreign countries in maintaining labour payment system that counts labour norms for the staff of an enterprise with the purpose of increasing productivity.

УДК 336.71

А.В.Стародубцев, асист.
Кіровоградський національний технічний університет

Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні

У статті розглядаються питання визначення ролі та функцій малого бізнесу в Україні, аналізуються показники його діяльності. Визначаються напрямки та форми державної підтримки малого бізнесу.
малий бізнес, роль, функції, показники діяльності, державна підтримка малого бізнесу

У світовій ринковій економіці місце й роль малого бізнесу визначається його функціями та реальним внеском в економічний і суспільний розвиток. Західні спеціалісти вважають, що малий бізнес в їхніх країнах:

- вносить вагомий внесок в економіку країни (у Данії суб'єкти малого бізнесу щороку створюють 80% національного продукту, в Італії — 60%, а середній внесок таких підприємств у ВНП по всій Західній Європі — 63-67%);
- дає роботу великій кількості населення;
- створює більшість нових робочих місць в економіці;
- здійснює більшу частину всіх інновацій, що сприяє прискореному росту ВВП;
- впливає на великі підприємства, які впроваджують гнучкі методи, застосовувані меншими компаніями;
- формує характер підприємців і зміцнює демократію;
- сприяє рішенню проблеми формування "середнього класу", що є найважливішим фактором соціальної й політичної стабільності суспільства.

Виходячи з важливості ролі та значного внеску малого бізнесу в розвиток західного суспільства, в цих країнах велика увага приділяється державній підтримці цього бізнесу, створенню сприятливих умов для подальшого його розвитку та підвищення ефективності.

Незважаючи на наявність великої кількості робіт щодо розвитку малого бізнесу в Україні, можна з упевненістю відмітити, що питання визначення реального його внеску в економіку та суспільний розвиток нашої країни залишається мало дослідженим. Більшість авторів розглядають питання, спрямовані на вивчення тенденцій розвитку малого й середнього бізнесу або на застосування різних методів його державної підтримки. При цьому теоретичні обґрунтування суті конкретного внеску малого та середнього бізнесу в Україні детально не досліджені. Як наслідок, недостатньо розроблена методична база принципів і методів державної підтримки, яка необхідна для підвищення ефективності створюваних і діючих підприємств малого та середнього бізнесу.

Метою даної роботи є розробка й обґрунтування методів визначення реального внеску малого бізнесу в економічний і суспільний розвиток України та соціально-економічної політики держави по відношенню до нього.

По-перше, необхідно чітко визначити коло суб'єктів підприємництва, що відносяться до малого бізнесу. Розподіл підприємств на великі, середні та малі на сьогодні залишився, практично, тільки в Господарському кодексі України, де малими визнаються "підприємства (незалежно від форми власності), в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятидесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної 500 тисячам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні." [1]. Крім того, в Україні діють ще суб'єкти господарської діяльності – фізичні особи-підприємці, які також можна віднести до малого бізнесу, чисельність яких в 2006 році склала 1976, 7 тис. одиниць[11].

Часто, коли мова йде про малий бізнес в Україні, особливо про його підтримку, використовують поняття "малий та середній бізнес" (МСБ). На наш погляд методологічно це не вірно. Необхідно розділити суб'єктів малого та середнього бізнесу, тому що у них дуже різні природа створення, динаміка розвитку, функції і статус в економіці та суспільстві країни. Не вдаючись до детального аналізу цих факторів, відмітимо, що показники діяльності цих господарських утворень дуже відрізняються. Так, в 2006 р. в Україні було діючих 360297 підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності, з них великих – 764, середніх – 52135, малих – 307398 [9]. .Доля кількості малих та середніх підприємств склала 99,8 % від загальної кількості підприємств, а доля реалізованої продукції та наданих послуг в загальному обсязі реалізації склала 73,4%. Якщо ще врахувати обсяг продукції, яка реалізована фізичними-особами підприємцями в 2006 р. (119143,1 млн. грн.[11]), то доля реалізації продукції малого та середнього бізнесу в загальному обсязі склала 75,0%. Ці дані близькі до показників, які має саме малий бізнес в розвинутих країнах.

В той же час, показники, що характеризують тільки малий бізнес в Україні, не дуже вражаючі. Доля обсягу продукції малого бізнесу (малих підприємств та фізичних-осіб підприємців) в загальному об'ємі реалізації склада всього 4,5 %. Але ні дані про внесок малого та середнього бізнесу разом, ні внесок малого бізнесу окремо в загальний обсяг реалізації продукції в Україні не можно порівнювати з аналогічними показниками розвинутих країн, тому що у них різна база порівнянь. Для того, щоб мати можливість порівнювати діяльність малого чи середнього бізнесу в Україні з іншими країнами, необхідно мати єдину, або близьку порівняльну базу. Тому треба чітко визначитись з структуруванням в Україні малого та середнього бізнесу у відповідності до економічних критеріїв розвинутих країн, а потім вже вирішувати питання про форми та способи надання державної підтримки тому чи іншому бізнесу.

Якщо сьогодні розглядати державну підтримку одночасно малого та середнього бізнесу, то можна констатувати, що наша держава не в змозі надати належну підтримку такій кількості підприємств. Тому на сьогодні не можливо виділити які-небудь конструктивні кроки по підтримці середнього бізнесу з боку держави. Як показує світова практика, підтримка з боку держави необхідна усім видам бізнесу. Але механізми підтримки при цьому будуть різними в залежності від виду бізнесу. В даній роботі розглянемо питання необхідності державної підтримки розвитку саме малого бізнесу та створення належних умов для будь-якого підприємництва з боку держави.

Перше, що необхідно зробити в державі, це переглянути нормативи показників, за якими визначаються віднесення суб'єктів до малого бізнесу. Тобто, необхідно розширити межі для підприємств малого бізнесу як за чисельністю працюючих, так і за об'ємами реалізації продукції. В першу чергу, це пов'язано с самою природою створення невеликих середніх підприємств, об'єм реалізації продукції яких складає від 500 тис. євро до 1 млн. євро. Це, як правило, підприємства, які були створені або за рахунок коштів засновників, або шляхом приватизації збанкрутілих невеликих державних підприємств. Тобто, вони мають ті ж самі проблеми свого розвитку, що і малі підприємства. Серед середніх підприємств, що реалізовували продукцію в 2006 році майже 12 тис. підприємств мали чисельність працюючих до 10 чоловік. Майже 64,2 тис. середніх підприємств мали середню кількість працюючих від 11 до 50 чоловік, тобто вони за чисельністю працюючих могли б бути віднесені до малих, але за обсягом реалізації, в середньому близько 650 тис. євро, вони віднесені до середніх [11]. В групі підприємств, що мали середню кількість працюючих від 51 до 250, таких підприємств близько 20 тисяч одиниць, середній об'єм реалізації продукції склав майже 2,8 млн.євро. А в групі підприємств, що мали середню кількість працюючих від 251 до 500, таких підприємств всього близько 2,7 тисяч одиниць, а середній об'єм реалізації продукції складав 6,5 млн.євро. Таким чином, якщо визначити в Україні межу для малих

підприємств за об’ємом реалізації до 3,5 млн. євро і чисельністю працюючих до 80 чоловік, що буде вже відповідати європейским стандартам, то кількість підприємств, що будуть віднесені до малих, значно збільшиться. При цьому суттєво збільшиться і їх внесок, тобто доля малого бізнесу в загальних об’ємах реалізації продукції.

Що стосується державної підтримки та створення належних умов для роботи малого бізнесу в Україні на сьогодні можна відмітити позитивний вплив на розвиток малого бізнесу введення для нього спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності.

В Указі Президента України N 746/99 від 28 червня 1999 року “Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва“ встановлюється, що “спрощена система оподаткування, обліку та звітності запроваджується для таких юридичних осіб-суб'єктів підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких за рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб і обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 млн. гривень [2]. Таким чином, не тільки середні підприємства, а навіть велика частка малих підприємств не одержала можливість використовувати спрощену систему оподаткування. Як наслідок, багато хто з них був змушений або розділити одне підприємство на два, або не показувати реального обсягу виручки, що є одним із факторів тінізації економіки.

Відносно підприємництва без створення юридичної особи, тобто бізнесу фізичної особи-підприємця, то його розмір ніде не обумовлений. Але для переходу на спрощену систему оподаткування для фізичної особи-підприємця необхідно, щоб протягом року у трудових відносинах з нею перебувало не більше 10 осіб та обсяг виручки від реалізації продукції за рік не перевищував 500 тис. гривень.

Якщо врахувати, що за період з 1999 до 2007 року значно зросли з різних причин ціни на продукцію (товари, роботи, послуги), то велика частка малих підприємств та фізичних осіб-підприємців могли втратити право використовувати спрощену систему оподаткування тільки за рахунок інфляційних процесів. Щоб не втратити цю можливість, підприємства розділяються на більш дрібні, розширюється когорта фізичних осіб-підприємців за рахунок членів їх сімей. Про це свідчить і статистика зростання чисельності суб’єктів малого бізнесу та тих, що переходять на спрощену систему оподаткування. Таке зростання малого бізнесу можна назвати екстенсивним, а заходи по спрощенню системи оподаткування для невеликої частини малого бізнесу не можна назвати значною підтримкою малого бізнесу. При цьому не вирішуються питання, що робити малим підприємствам, які збільшують об’єми випуску продукції, але які не хочуть втрачати можливість працювати на спрощеній системі оподаткування. Тож надлишкову частину своїх об’ємів випуску продукції, а також і доходів, вони виводять в тінь. Про таке явище сповіщають майже кожного дня засоби масової інформації, результати роботи різних закордонних комісій в Україні та матеріали перевірок податковими інспекціями.

На наш погляд, необхідно розробити диференційовані нормативи податків спрощеної системи за об’ємом випуску продукції та за роками існування малого підприємства. Найнижчі ставки податків необхідно встановити для малого бізнесу в перші три роки роботи підприємства, потім поступово збільшувати по роках та об’ємах випуску продукції. Необхідно також підняти планку рівня об’єму реалізації хоча б до 3,5 млн. грн., при якій мале підприємство має право використати спрощену систему оподаткування. Наприклад, в Росії ця межа встановлена на рівні 15 млн. руб., що за курсом НБУ відповідає приблизно 5 млн. грн. Окрім того, зазначена гранична величина об’ємів реалізації в Росії підлягає щорічній індексації. В Україні також необхідно ввести щорічну індексацію цього показника, що відповідатиме тенденціям ринкової економіки. В проекті Податкового кодексу України, який схвалив Кабінет Міністрів 17.10.2007 р., і його зареєстровано у Раді 30 жовтня під №4099 як законопроект, такі

зміни не передбачені і об’єми реалізації продукції для одержання права працювати на спрощеній системі оподаткування залишились такими ж, як і були. Практично нічого нового даний законопроект не вносить стосовно підтримки розвитку малого бізнесу.

Чисельність працюючих, що встановлена в Україні малому бізнесу для одержання права використовувати спрощену систему оподаткування, можна залишити в тих же розмірах, це дасть можливість підприємцям підвищувати продуктивність праці та розмір заробітної плати. Тоді можна мати надію на інтенсивний розвиток малого бізнесу.

Стосовно функцій, які виконує малий бізнес в Україні, та реального внеску в розвиток країни, то тут на сьогодні є, практично, дві точки зору.

Перша точка зору, це – малий бізнес є каталізатором розвитку економіки України, фактором, що сприяє демократизації ринкових відносин, впливає на створення конкуруючого середовища, створює додаткові робочі місця для населення, є головним джерелом інновацій, забезпечує гнучкість і адаптацію національної економіки до кон'юнктури зовнішнього та внутрішнього ринків, робить рентабельним дрібносерійне виробництво, заповняє ненасичені сегменти внутрішнього і зовнішнього ринків. До позитивних сторін малого і середнього бізнесу ряд авторів відносять швидку окупність витрат, свободу ринкового вибору, орієнтацію на виготовлення товарів і послуг повсякденного попиту, реалізацію інновацій, високу мобільність та раціональність форм управління тощо [4].

При цьому також виділяється соціальний ефект, який полягає в самоорганізації найбільш активної частини населення і включення її в процес суспільного відтворення, що суттєво впливає на зниження бідності та соціальної напруженості в суспільстві. Підприємництво залучає до активної трудової діяльності, до прояву лідерських якостей та прояву творчого підходу в вирішенні проблем своєї сім’ї, своїх близьких. Воно покликане сформувати у суспільстві середній клас, який може бути головною силою у проведені соціально-економічних перетворень в Україні.[9].

Водночас виділяються і негативні аспекти розвитку малого бізнесу в Україні. Це, в першу чергу, порушення умов праці на значній кількості фірм малого бізнесу, використання застарілих технології та обладнання внаслідок недостатності коштів для їх оновлення, ненормована тривалість робочого дня, відсутність соціальних гарантій тощо.

Друга точку зору – малі підприємства не є ефективною формою господарювання, вони є перехідною фазою до середніх та великих. Віддаючи данину малим і середнім підприємствам автори зазначають, що вони функціонують ефективно, коли співпрацюють з великими підприємствами, які здатні профінансувати розробку нових технологій і забезпечити інноваційний розвиток свого сегмента економіки. Самостійні малі підприємства не зможуть забезпечити високотехнологічний інноваційний розвиток“. Ряд авторів в якості значних недоліків відмічають також збитковість великої кількості малих підприємств.

До негативних сторін відносять також той факт, що велика кількість малих підприємств не веде виробничої діяльності, тобто реалізація продукції чи надання послуг відсутні. Так, мали обсяги реалізації в 2005 році тільки 69,6 % малих підприємств, а в 2006 році – 67,1%. Тобто, не працювало, чи тільки не показували свої об’єми виробництва, майже третина малих підприємств. Але цей недолік мають не тільки малі підприємства. За цим показником не краще картина і для усіх підприємств-юридичних осіб. Так, в 2006 році із 395300 одиниць підприємств-юридичних осіб [11] реалізовували продукцію та надавали послуги усього 259013 одиниць , або 65,5%. Таким чином, велика кількість підприємств, що не реалізовують продукцію, це не тільки проблема малих підприємств, а й усього підприємництва. З’ясування усіх причин такого явища, це завдання окремого дослідження.

В більшості публікацій та виступів на всіх рівнях, в тому числі і на державному, відмічається все ж позитивна роль малого підприємництва в розвитку як регіонів, так і країни в цілому. В регіонах в більшості схвально відносяться до розвитку малого бізнесу, наголошується на значних надходженнях в місцеві бюджети . В регіональних програмах розвитку підприємництва місцеві органи управління планують в найближчі роки збільшувати число малих підприємств. Однак в останні роки темпи зростання малих підприємств дещо знизились, близько 4% в 2005 та 2006 роках. В той же час темпи зростання кількості підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності в 2006 році дорівнювали 4,6%, тобто зростання їх кількості було досягнуто за рахунок зростання чисельності середніх та великих підприємств. Але слід зауважити, що зниження темпів зростання малих підприємств в останні роки було компенсовано різким зростанням кількості фізичних осіб-підприємців. За даними Держкомстату протягом 2005 року кількість суб'єктів малого підприємництва збільшилась на 8,5%, у тому числі кількість фізичних осіб - підприємців зросла на 9,4% і досягла 1916,6 тис., малих підприємств – на 3,6% і становила 337,1 тис.. Протягом 2006 року порівняно з 2005 роком кількість суб'єктів малого підприємництва зросла на 2,9%, у тому числі кількість фізичних осіб-підприємців збільшилась на 3,1%, малих підприємств – на 1,6%. За цей же період кількість зайнятих у сфері малого підприємництва зросла на 0,8%, що відбулося за рахунок збільшення зайнятості фізичних осіб-підприємців – на 115,9 тис. осіб (3,5%) при одночасному зменшенні цього показника на 71,4 тис. осіб (3,6%) на малих підприємствах. Обсяг продукції (робіт, послуг), реалізованої суб'єктами малого підприємництва, збільшився проти попереднього року на 19,4%. Темп зростання цього показника у фізичних осіб-підприємців (28,4%) був вищим, ніж на малих підприємствах (9,5 %). В 2006 році в Україні вже налічувалось 1976,7 тис. фізичних осіб – підприємців, де було зайнято 3398,8 тис. працюючих, включаючи 1422,1 найманих працівників, що складає 36,7% від числа зайнятих працівників підприємств.[11]. Доля реалізованої продукції фізичних осіб-підприємців в загальному обсязі реалізації суб'єктів підприємництва склала 5,9%, тобто на 1,1% більше ніж доля малих підприємств.

Таким чином можна констатувати, що кількість суб'єктів підприємництва малого бізнесу в останні роки зростає, зростає і частка реалізованої ними продукції. Однак, що стосується прибутковості цього сектору бізнесу, то має місце постійна загальна збитковість малих підприємств на протязі багатьох років.

Якщо звернутись до офіційної статистики, то бізнес малих підприємств був збитковим на протязі усіх років, за винятком 2000 року. В 2006 році малі підприємства, що працювали в промисловості, дали збитків 274,6 млн. грн., в будівництві – 354,4 грн., підприємства транспорту і зв'язку – 104,4 грн.. Фактично тільки малі підприємства, що діяли в сфері освіти залишалися прибутковими, але державні малі підприємства цієї сфери в 2006 були збитковими. В інших видах економічної діяльності збитковими були малі підприємства усіх видів власності.

Не краще ситуація і в регіональному розрізі. Тільки в п'яти областях, Дніпропетровській, Донецькій, Кіровоградській, Одеській та Харківській, в 2006 році малі підприємства в загальному підсумку мали позитивне сальдо від підприємницької діяльності після оподаткування прибутків підприємств. В той же час у сусідній з Дніпропетровською, Запорізькій області, малий бізнес за підсумками цього року в цілому був збитковий ще на стадії до оподаткування фінансових результатів [10]. На наш погляд, це говорить про те, що у малого бізнесу є значні резерви, які можна задіяти навіть на рівні регіональних програм, і при певних умовах він може бути також прибутковим.

Статистична інформація, яка надається органам державної статистики, не дає можливості проаналізувати доходність малого бізнесу в цілому, а окремих досліджень в цьому напрямку дуже мало. Це пов'язано, в першу чергу, з великим рівнем тінізації в

роботі малого бізнесу, відсутністю достовірної інформації про його роботу. На сьогодні ми можемо говорити, в основному, про експертні оцінки в визначенні об'ємів виробництва, чисельності працюючих, витратах, прибутках та ефективності роботи малого бізнесу. В інтерв'ю, що дав голова Донецької обласної ради А. М. Близнюк 5 листопада 2007 р. Інтернет-виданню "Новини.dn.ua", він сказав, що сьогодні будівельний бізнес в Донбасі має 30% рентабельність. В той же час в 2006 році будівельний бізнес малих підприємств Донецької області дав загальний збиток на суму 0,9 млн. грн.

Збитковість, це недолік, який є характерним для усього бізнесу України, а не тільки для малого. Так, за результатами діяльності у 2006 році із загального збитку від звичайної діяльності в сумі 34270,0 млн. грн., 23993,3 млн. грн., тобто 70%, склали збитки від діяльності великих та середніх підприємств. Про прибутковість діяльності фізичних осіб-підприємців офіційна статистика практично відсутня.

Тому, незважаючи на те, що за офіційною статистикою вклад малого бізнесу в загальні об'єми реалізації продукції невеликий і малі підприємства мають загальну збитковість, в деяких регіонах проводять значну роботу з розвитку малого підприємництва. Очевидно, це пов'язано з тим, що малий бізнес, залишаючись ще недостатньо прибутковим, вирішує ряд питань соціально-економічного розвитку регіонів окремо і країни в цілому. Суб'єкти малого бізнесу відіграють помітну роль у наповненні місцевих бюджетів. Так, за даними офіційного сайту міста Первомайська Миколаївської області, у 2006 р. суб'єктами малого бізнесу до бюджетів усіх рівнів сплачено податків на загальну суму 9977,8 тис.грн., що на 1130,1 тис.грн. більше, ніж було сплачено в 2005 р. Частка надходжень від даної категорії платників податків в загальній сумі надходжень складає 29,3 %.

Одним із головних показників, якими більшість авторів позитивно оцінюють внесок малого бізнесу в економіку, є доля зайнятого населення в ньому та доля об'єму виробництва продукції і наданих послуг в ВВП.

Доля зайнятого населення в малому бізнесі (малі підприємства та фізичні особи підприємці) в 2006 році склала 41,2 % від загальної кількості населення, зайнятого у суб'єктів підприємницької діяльності. За оцінками Держкомстату України, малий та середній бізнес в 2006 році формував до 16% ВВП із урахуванням тіньової економіки. Кількість підприємців на тисячу українців вже відповідає середньоєвропейському рівню - сорок шість. Якщо взяти для розрахунку європейську базу віднесення українського бізнесу до малого, то в Україні кількість малих підприємств буде більшою і доля реалізації продукції (робіт, послуг) малого бізнесу зросте за нашими розрахунками до 40-42 %. На сьогодні, якщо і відстає Україна від країн ЄС за кількістю суб'єктів малого бізнесу, то не набагато. Основне відставання визначається якісними показниками діяльності нашого малого бізнесу – продуктивністю праці, рівнем використання новітніх технологій, створенням інноваційної продукції, експортним потенціалом тощо. В попередні роки, в період становлення ринкової економіки в Україні, головною метою малого бізнесу було забезпечення виживання для самих підприємців та їх родин, його так і називають – "бізнесом виживання". Тому малий бізнес розвивався за економічними законами, щоб заповнити економічні ніші. В той час найпоширенішим видом бізнесу була торгівля. На сьогодні його структура відображає рівень розвитку ринковості нашої економіки. На сьогодні, практично, вирішено питання простої зайнятості населення, зараз вже є значний дефіцит кваліфікованих кадрів, в деякі економічні ніші, де працював малий бізнес, почали енергійне входження середні та великі підприємства. Найбільше ця тенденція поширюється в торгівлі, будівництві, машинобудуванні, харчовій промисловості. Водночас сформувались сфери, в яких великі підприємства або зовсім не працюють, або їх доля зовсім мала. Це, в першу чергу, надання побутових послуг населенню, торгівля плодоовочевою продукцією, меблеве виробництво, ремонт житла, рекламні, юридичні, консалтингові та аудиторські послуги, розробка програмно-інформаційного продукту,

народні промисли, тощо. Таким чином, структура малого бізнесу сформувалась в залежності від економічних потреб суспільства, але наскільки вона відповідає цим потребам, це завдання спеціальних досліджень, яких в Україні недостатньо. Така структура, як відмічають ряд авторів, сформувалась без достатнього управління з боку держави. Вірніше, держава вирішувала макроекономічні питання, створюючи певні умови для можливості розвитку підприємництва. Розвиток же малого підприємництва відбувався за певними економічними законами, інколи навіть всупереч діям держави.

На сучасному етапі дуже гостро постає одне із головних питань для малого підприємництва, це створення умов подальшого ефективного його розвитку у відповідності з потребами суспільства. Зараз уже всі розуміють, що Україна сформувалась як самостійна держава в значній мірі завдяки становленню малого підприємництва. На сьогодні мале підприємництво забезпечує значну частину споживчої продукції, яка виробляється в Україні. Але перед підприємництвом на даному етапі стоять нові завдання, які виконати без допомоги усього суспільства буде неможливо. В першу чергу, це розвиток інноваційних підприємств, які в світовій економіці в більшості формуються в малому бізнесі. Як показує досвід розвинутих країн світу, для розвитку такого бізнесу необхідні особливі умови [5]. В нашій країні таких умов ще не створено. Гірше, навіть ті рішення, які були в цьому напрямку зроблені раніше (спрощена система оподаткування), кожного року при прийнятті держбюджету Кабінет міністрів хоче відмінити. В нашій країні спрощену система оподаткування відносять до пільг, які надаються малому бізнесу, не розуміючи, що в розвинутих країнах низький рівень оподаткування малого бізнесу є нормою.

Досвід розвинутих країн показав, що розвиток ефективного підприємництва в значній мірі залежить від дій держави по відношенню до бізнесу. Що стосується великого та середнього бізнесу, то їх представники в Україні вже давно включені в різні державні структури управління, мають достатньо вагомі важелі впливу на дії держави по відношенню до їх бізнесових структур. Мале підприємництво, яке розвинулось переважно за рахунок власних коштів підприємців, має великий ступінь ризику, практично не забезпечено державною підтримкою. «Найбільш жорсткий і безкомпромісний конкурентний відбір іде на рівні малого бізнесу. Близько 80% малих підприємств існують рік-два», - констатує старший економіст центра соціально-економічних досліджень CASE Україна Володимир Дубровский [8].

Ті заходи, що розроблялись в попередні роки в програмах на різних рівнях для підтримки малого бізнесу, носили багато в чому декларативний характер. Особливо це стосується державних програм. Так, генеральний директор УФПП Дрига С.Г. вказує на антинауковість дій урядових структур по відношенню до малого бізнесу, що породжує декларативність більшості програм економічного розвитку [7]. Про це свідчать звіти про виконання цих програм. Так, в Звіті про стан виконання Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні у І кв. 2007 року, що опублікований на сайті Держпідприємництва 21 травня 2007 року, зазначається, що в результаті виконання заходів Національної програми найкращого розвитку туристична галузь набула на Львівщині, Закарпатті та в АР Крим. По-перше, не зрозуміло, що за оцінка “найкращий розвиток“, а по-друге, ці регіони і так мали найкращий розвиток туристичної галузі в Україні. А ще як досягнення в виконанні цієї ж Програми звітували про підтримку малого бізнесу тим, що у сфері фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва за оперативними даними в Україні функціонує: 173 банки, філійна мережа яких складається з 1395 діючих філій; 1438 небанківських фінансово-кредитних установ, в т.ч. 1028 кредитних спілок. А одержання кредиту для малого бізнесу під невисокі відсотки, особливо для початківців, як було практично неможливим, так і залишається таким же. Всі інші досягнення, що перераховані в даному Звіті, свідчать про те, що в Україні відсутнє чітке бачення на рівні державних органів методів та способів підтримки малого бізнесу. Тому перші кроки в налагодженні

державної підтримки малому бізнесу необхідно розпочати з створення принципово нового державного органу, який би формував наукову, фінансову та законодавчу базу державної підтримки малого бізнесу. Нагальним завданням є також розробка та прийняття на рівні Верховної Ради довгострокової Програми сприяння розвитку малого бізнесу в Україні на довгостроковий період на рівні закону, виконання якої було б обов'язковим для Кабінету Міністрів, незалежно від його політичної спрямованості. В малому бізнесі за офіційними даними зайнято 5,2 млн. працівників, а за експертними оцінками майже 6,5 млн. чоловік. Тобто половина працівників суб'єктів підприємницької діяльності зайнято в малому бізнесі. Малий бізнес є стабілізатором ринку праці. Зараз держава все менше відчуває тиск з боку незайнятого населення, тому ресурси, які були задіяні в службах зайнятості, необхідно переключити на обслуговування малого бізнесу.

На сьогодні малий бізнес грає стабілізуючу роль і в забезпеченні населення товарами та послугами власного виробництва, але якість цих товарів та послуг залишається нижче європейських. Малий бізнес в значній мірі залишається також витратним. З вступом України до СОТ наш малий бізнес чекає дуже багато випробувань. Щоб не повторились явища, які Україна пережила в 90-і роки, необхідно сьогодні на державному рівні приділити велику увагу розвитку ефективного малого бізнесу. Можливо необхідно згадати тезис, який в Україні вже проголошувався в липні 2000 року, але так і не був реалізований. Виступаючи на Всеукраїнській нараді з питань підприємництва Президент України Леонід Кучма відзначив, що без розв'язання проблем малого бізнесу не вирішити великих проблем всієї нашої економіки та суспільства. "Сьогодні, на думку глави держави, нам потрібне не просто поліпшення ситуації, а, **без перебільшення, якісний, революційний прорив у цьому напрямі**. Саме тому необхідно багаторазово посилити зусилля всіх гілок влади щодо розвитку підприємництва в Україні". Він підкреслив, що "доля українського бізнесу великою мірою залежить і від активності, наполегливості та енергійності підприємців та їх підтримки виконавчою владою на місцях" [4].

Список літератури

1. Господарський кодекс України. (Відомості Верховної Ради, 2003, N 18-22).
2. Указ Президента України N 746/99 від 28 червня 1999 року., "Галицькі контракти" - №28, липень 1999р.
3. eJournal USA:Экономические Перспективы. Том 11, номер 1, январь 2006 года.
4. Демченко С. Всеукраїнська нарада з проблем розвитку малого і середнього підприємництва// Право України. – 2002. – № 9. – С.140 -142.
5. Малий і середній бізнес у пошуках місця в стратегії економічного зростання в Україні: Зб. ст. за ред. Я. А. Жаліла. К.: 2002. - (Сер. "Безпека економічних трансформацій"; Вип. 19).
6. Маневрування малого та середнього бізнесу. Тижневик "Слово просвіти", ч. 30 (355) 27.07.-2.08.2006р.
7. Негативні тенденції розвитку малого підприємництва в Україні. Дрига С.Г.(http://ufpp.kiev.ua. 6 грудня 2007 р.).
8. Нелли Вернер. Как развивается малый бизнес в Украине. Контракты, 27.02.07.
9. Статистичний бюлетень "Основні економічні показники діяльності підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності за 2006 рік", За редакцією Жук І.М., Державний комітет статистики України, К.:2007.
10. Статистичний збірник "Діяльність малих підприємств" 2006, За редакцією Жук І. М., Державний комітет статистики України, К.: 2007.
11. Статистичний збірник "Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності" 2006, ч. ІІ, За редакцією Жук І.М., Державний комітет статистики України, К.:2007.

В статье рассматриваются вопрос определения роли и функций малого бизнеса в Украине, анализируются показатели его деятельности. Определяются направления и формы государственной поддержки малого бизнеса.

In the article are examined a question the determinations of role and functions of small business in the Ukraine, the indices of its activity are analyzed. Directions and forms of state support of small business are determined.

УДК 331.101.26

Д.С. Насипайко, ас.
Кіровоградський національний технічний університет

Демографічний стан та вплив його на розвиток людського капіталу

Однією з найактуальніших проблем сучасної економіки є демографічний стан, результати аналізу якого використовуються при дослідженні розвитку людського капіталу. Особливої уваги потребує питання зменшення чисельності населення – носіїв людського капіталу. В статті наводяться основні показники демографічної статистики в Кіровоградській області.
людський капітал, відтворення людського капіталу, робоча сила, безробіття

В історії трансформації економіки України на протязі останніх десятиріч виникла необхідність наукових досліджень теорії людського капіталу. В полі зору українських вчених завжди присутні такі питання як залежність доходів працівників від знань, навичок, рівня життя, а також модифікація трудових відносин, їх мотивація і таке інше. Практичний досвід сучасного господарювання підвищує вагу поняття „людський капітал”. Процес відтворення людського капіталу можна визначити як форму послідовного його зростання.

Новизна в тому, що людина визначається не тільки як творець матеріальних і духовних ресурсів шляхом прийняття рішень, але і як найдорожчий з усіх ресурсів суспільства. Тому в багатьох країнах світу розробляються нові принципи соціальної економіки і політики, направлені на відтворення людського капіталу. При відтворенні збільшується обсяг і якість всіх факторів людського капіталу. Відтворення людського капіталу торкається такого складного питання як демографічна ситуація. Демографічна компонента – важливий фактор процесу розвитку людського капіталу.

Слід зазначити, що розробка проблеми людського капіталу, його відтворення для сучасного періоду розвитку країни є актуальною. Тим більше, що думки українських і західних вчених надають теоретичні підходи до таких досліджень.

Виділення двох основних причин виникнення інтересу до поняття „людський капітал” знаходимо в дослідженні О.А. Грішнової: „По-перше, це загальна закономірність розвитку сучасної науки в цілому, яка виявляється в концентрації уваги вчених на дослідженні проблем людини. По-друге, це визнання того факту, що активізація творчих потенцій людини, розвиток висококваліфікованої робочої сили є найефективнішим способом досягнення економічного зростання” [1, с.7].

П.П. Мазурок виходить з того, що головним у соціальній сфері є зниження рівня бідності та зменшення диференціації доходів населення за рахунок стимулювання випереджальних темпів зростання заробітної плати, посилення адресності соціальної підтримки. Водночас відчутне поліпшення життя людей можливе лише за умови успішного функціонування та розвитку реальної економіки [3, с.63].

Існуючі наукові праці виявили відсутність одностайності в дослідженнях питання „людський капітал”, а також неповне врахування факторів, які стосуються розробок відносно відтворення людського капіталу. Слід брати до уваги демографічний стан, а саме чисельність людей, що проживають в області, склад населення, його динаміку тощо. Важливою рисою демографічних факторів є

залежність від них нематеріального виробництва і навпаки, розвиток галузей нематеріального виробництва диктує умови зайнятості населення, його руху, зміни чисельності, покращення здоров'я.

Актуальність досліджуваної проблеми полягає в тому, що на сьогоднішній день існує об'єктивна потреба у розвитку людського капіталу за умов економічної відсталості, погіршення соціально-економічного становища, скорочення кількості працівників, загального погіршення стану здоров'я населення, падіння життєвого рівня тощо. Людський капітал включає як природні, так і економічні компоненти. Зростають природні здібності людини, тобто ті, які вона мала від народження, – зростає і показник людського капіталу.

Метою даного дослідження є аналіз демографічного стану, що впливає на розвиток людського капіталу, на прикладі Кіровоградської області. Дослідження цієї мети зумовило необхідність вирішити такі завдання:

а) аналіз чисельності населення за даними демографічної статистики;

б) оцінка впливу демографічного стану на розвиток людського капіталу та економіки.

Об'єктом дослідження є демографічний стан Кіровоградської області.

Предметом дослідження у цій роботі є демографічні процеси, що впливають на розвиток людського капіталу.

При вивченні даної теми використовувались переважно методи економічного аналізу, що дозволяють провести систематизацію, узагальнення та пояснення раніш отриманих фактів.

Інформаційною базою дослідження послужили дані Кіровоградського обласного управління статистики та наукові публікації вчених України з проблем формування і використання людського капіталу.

Взагалі природа є джерелом прибутку, життя. Підвищується рівень людського капіталу населення – вищими стають і економічні показники. Унікальність такого елементу людського капіталу як здоров'я в тому, що від нього залежать всі інші елементи. Відповідно, на відтворення людського капіталу впливає здоров'я мешканців країни.

Важливість проблеми покращення демографічного стану для розвитку людського капіталу не підлягає сумніву. На демографічні процеси впливає соціально-психологічний стрес, який переживає суспільство, що за величиною основних показників рівня життя, зокрема ВВП на душу населення, опинилося на позначці 1950 р. За даними демографічної статистики в 1989 році у Кіровограді мешкало 269 тис. громадян (найбільша чисельність за всі часи існування міста), в 2002 році – 261 тис. громадян, в 2003 році – 258,7 тис. громадян, в 2004 році – 250 тис. громадян і в 2005 – 248 тис. громадян, [4].

У розрахунку на 1000 жителів рівень народжуваності зріс з 8,3 до 9,2 особи. За даними головного управління статистики Кіровоградської області, протягом першого півріччя 2007 року народилося 4923 дитини. За цей період трішки зросла народжуваність (з 9 до 9,4 народжених на 1000 жителів). В 2003 році у середньому за добу в Кіровоградській області народжувалося 25,1 осіб, помирало 55,1 осіб. А в 2007 році природний приріст (убуток) характеризується незначним зменшенням рівня смертності та становить (-9,3) осіб, [4].

У 2006 році у Кіровограді померло 6000 чоловік. За три перші місяці 2007 року смертність перевищувала народжуваність на 250-300 %, що є одним з найгірших показників в Україні. Протягом першого півріччя 2007 року померло 9760 осіб, [4]. Цілком може виявитися, що, якщо місто вимиратиме такими темпами,

то на нині живущих кіровоградців місць на двох найбільших кладовищах не вистачить.

Виходячи з вище наведеного, проаналізуємо основні причини смертності населення. Почнемо з того, що у 2004 році Кіровоградщина є лідером за кількістю насильницьких смертей (1,86 на 10 тисяч населення), що є свідоцтвом низького загального рівня культури та освіти, економічної депресії, розповсюдження алкоголізму та наркоманії, масового безробіття. За даними Головного управління статистики у Кіровоградській області, у 2006 році сталося 334 випадки самогубства. Тобто щодня один житель краю добровільно йшов із життя, [4].

Схожі цифри і в 2007 році. З показником 29,48 випадків на 100 тис. населення область належить до регіонів з високим рівнем самогубств. А в деяких регіонах Кіровоградщини рівень самогубств взагалі більший 40 (м. Кіровоград, м. Олександрія, Новоукраїнський р-н). У чоловіків близько 80 % суїцидів припадає на вік 35-49 років, а у жінок – 60 років [4].

Протягом 2006 року на підприємствах Кіровоградської області під час виконання службових обов'язків загинуло 16 осіб, у тому числі 2 особи – у стані алкогольного сп'яніння [4].

За офіційною статистикою на кожні пологи в Кіровоградській області припадає 2 аборти [2]. Офіційна статистика не фіксує абортів, які виконують приватні клініки та кабінети. І тим більше, ніхто навіть і не намагався порахувати, скільки жінок намагаються самостійно перервати вагітність, використовуючи для цього різні підручні методи та поради подруг. Мовчить статистика й про те, якою безглуздою смертю, трапляється, вмирають вагітні, які роблять аборт.

Дуже важливою проблемою є те, що велика кількість дітей хворіє. За останній час різко зросла смертність дітей віком до 1 року. Якщо за весь 2005 рік померло 66 немовлят, то у 2006 році кількість смертей досягла 75. А протягом першого півріччя 2007 року в області померло 65 дітей віком до 1 року [4]. Ще восени 2005 року гінекологи попереджали, що кількість проблемних пологів може різко зрости. Адже, починаючи з квітня 2005 року, масово почали ставати на облік вагітні жінки з багатодітних неблагополучних сімей. Народжувати дитину їх заохотила виплата державної допомоги у розмірі 8,5 тис. грн.

Зараз дуже багато дітей народжується з недостатньою вагою, бо здоров'я їхніх матерів ослаблене. Жінки, уражені різними статевими інфекціями, тепер часто займаються самолікуванням. В результаті у немовлят виникає уроджений сепсис та інші аномалії розвитку, і діти помирають протягом 10-12 діб після народження.

Таким чином, аналіз сучасних реалій демографічного розвитку Кіровоградської області засвідчує наявність глибокого протиріччя між потребами прискорення зростання людського капіталу і можливостями таких зрушень з огляду на погіршення демографічних показників.

Цільовим орієнтиром стратегії покращення демографічного стану визнано створення необхідних соціально-економічних умов для ефективного залучення, реалізації та розвитку людського капіталу промисловості. Базовими принципами окресленої стратегії визначено принципи: пріоритетності потреб людського розвитку; системного підходу; ефективності; рівних можливостей; балансу інтересів; адаптації до змін та ін. Головні завдання стратегії спрямовуються на забезпечення додаткових заходів в сфері організації охорони здоров'я та навколишнього середовища, підвищення рівня життя населення.

Список літератури

1. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – К.: товариство „Знання”, КОО, 2001.- 254 с.
2. Діти, жінки та сім’я в Кіровоградській області. – Кіровоград, 2004.
3. Мазурок П.П. Інституціональні зміни в розвитку людського капіталу як чинника економічного зростання. Відп. ред. А.Ф. Павленко. Вчені записки. Вип. 7. – К.: КНЕУ, 2005.
4. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2006 рік / Головне управління статистики у Кіровоградській області. Загальне керівництво М.П. Моторної. Стор. – 537, вих. № 14-44 від 23.07.2007.

Одной из самых актуальных проблем современной экономики является демографическое положение, результаты анализа которого используются при исследовании развития человеческого капитала. Особенного внимания требует вопрос уменьшения численности населения – носителей человеческого капитала. В статье представлены основные показатели демографической статистики в Кировоградской области.

One of the most actual problems of the modern economy is demographical situation, the results of analysis of which are used during the research of development of the human capital. A special attention is demanded by the question of reduction of the population quantity – bearers of the human capital. This article presents all the main indicators of the demographical statistics in the Kirovograd region.

УДК 331.101

Л.Д.Збаржевецька, асп.
Кіровоградський національний технічний університет

Соціально-демографічні передумови відтворення людського потенціалу Кіровоградської області

Досліджено вплив демографічного чинника на проблеми кількісного та якісного відтворення людського потенціалу Кіровоградської області .
людський розвиток, людський потенціал, відтворення, якість людського потенціалу, конкурентоспроможність людського потенціалу

Постановка проблеми. На етапі поглиблення глобалізаційних процесів, становлення та розвитку соціальної економіки досить важливими є такі економічні ресурси як праця, інтелект, знання. І саме носієм таких ресурсів є людина, яка здатна забезпечити стійкий розвиток в умовах глобальної конкуренції. Але соціальні процеси на сучасному етапі, зокрема, зменшення тривалості життя, ріст смертності, зниження рівня здоров'я, погіршення соціального стану дітей та молоді, культурно-освітній розвиток наступних поколінь, порушення прав людини справляють негативний вплив на розвиток людського потенціалу як країни так і регіону. Одним з напрямків дослідження є вплив на регіональний розвиток людського потенціалу соціально-демографічних передумов.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми людського розвитку регіонів та регіональної соціальної політики знайшли своє відображення у працях вітчизняних науковців: С.І. Бандура, Д.П. Богині, О.А. Грішнової, М.І. Долішного, Т.А. Заяць, С. М. Злупка, А.М. Колота, І.О. Курило, Е. М. Лібанової, В.В.Онікієнко, І. Л. Петрової, С.І. Пирожкова, М.В. Семикіної та ін.

Постановка завдання. Метою публікації є розкриття регіональної специфіки відтворення людського потенціалу в контексті сталого людського розвитку.

Виклад основного матеріалу. Згідно з матеріалістичними поглядами, які існували в науковому світі в період панування нормативної економіки, рівень розвитку регіону залежав від розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. На сучасному етапі, етапі становлення соціально-орієнтованої економіки, переходу від технократичної до соціальної економіки, регіональний розвиток більшою мірою залежить від населення, його кількісної і якісної характеристики. І чим належніше будуть створені умови для відтворення людського потенціалу регіону, тим вищий буде економічний, соціальний і культурний його розвиток.

В процесі відтворення людського потенціалу, по-перше, виробляється його кількісний обсяг (на основі демографічної компоненти), по-друге, формуються якісні характеристики (на основі соціальної компоненти).

Значний вплив на відтворення людського потенціалу здійснюють соціальний (здоров'я, освіта, культура, соціальний захист, професійний склад, рівень життя населення) та демографічний (кількість населення, кількість шлюбів та розлучень, народжуваність, смертність, очікувана тривалість життя при народженні) чинники.

В Україні демографічна ситуація розцінюється як кризова. Однією з причин такої ситуації є погіршення умов людського розвитку викликані перехідними процесами в Україні, передусім глибокою соціально-економічною кризою[1, с. 518]. Демографічна ситуація в області сьогодні теж неналежна (рис.1).

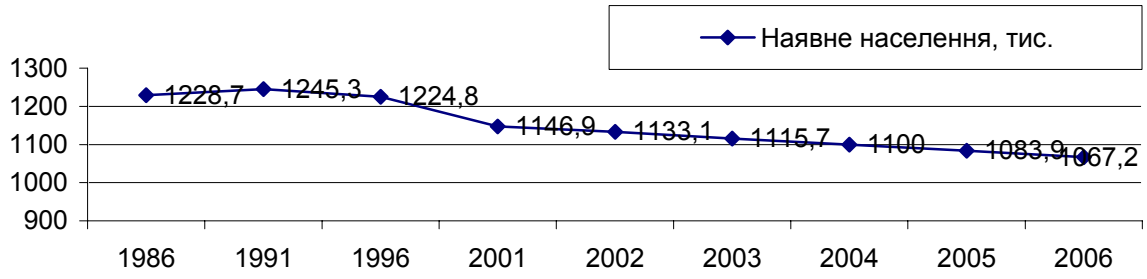


Рисунок 1 – Кількість наявного населення Кіровоградської області, тис. осіб [3, с. 301]

Для з'ясування загального стану демографічного розвитку проведемо дослідження кількісних характеристик (табл.1).

Таблиця 1 – Кількість постійного населення Кіровоградської області [3, с. 303]

	2002	**Структура населення**	**2006**	**Структура населення**	**$T_{пр}$, %**
Чоловіки	516610	45,89	485166	45,74	-6,1
Жінки	609091	54,11	575597	54,26	-5,5
Разом	*1125704*	*100*	*1060763*	*100*	*-5,8*

Як свідчать дані таблиці, кількість населення області за останні чотири роки зменшилось на 5,8 %.

Початок кризової демографічної ситуації в області спостерігається з початку 90 рр. XX ст., причиною якої, перш за все, є соціально-економічна ситуація трансформаційного періоду.

Головне джерело відтворення людського потенціалу – приріст населення. Природний приріст населення за останні 20 років має від'ємне значення (таблиця 2).

Таблиця 2– Коефіцієнти народжуваності, смертності та природний приріст населення Кіровоградської області, 1985-2005 рр. (на 1000 наявного населення) [3, с. 308]

Роки / показники	Кількість народжених	Кількість померлих	Природний приріст (скорочення)
1985	13,9	15,0	–1,1
1990	12,6	14,5	–1,9
1995	10,0	17,7	–7,7
2000	7,9	18,0	–10,1
2001	7,6	17,4	–9,8
2002	8,0	18,0	–10,0
2003	8,3	18,2	–9,9
2004	8,6	18,3	–9,7
2005	8,3	18,8	–10,5
Україна, у 2005 р.	9,0	16,6	-7,6

Дані таблиці свідчать про регресивний тип відтворення, що є свідченням наявності проблем у суспільній сфері.

Знижується дітородність жінок у віці 20-24 роки. Так, у 2004 році по Україні на 1000 жінок відповідної вікової групи припадало 93,4 народжених, та в 2005 році даний показник становить 88,8. Подібні тенденції спостерігаються і в регіональному розрізі. Основними причинами таких проблем є низька заробітна плата, недостатня соціальна

підтримка сімей з дітьми, соціально-економічна нестабільність у суспільстві. Вагомий вплив на таку ситуацію здійснює той факт, що жінки крім первинної зайнятості, суміщають і вторинну, аби забезпечити належний рівень існування.

Аналізуючи демографічну ситуацію, спостерігаємо зниження регіональних показників порівняно з показниками по Україні. Негативні тенденції в економіці країни вплинули і на загальний коефіцієнт народжуваності. Так, зменшення даного показника становить з 13,9 ‰ у 1985 р. до 8,3 ‰ у 2005 р. Тоді як по Україні у 2005 р. коефіцієнт народжуваності становив 9,0 ‰. Стрімке зниження темпів приросту населення в регіоні спостерігаємо з середини 90 рр., коли коефіцієнт природного приросту населення становить -10 ‰.

Економічне та психологічне навантаження перехідного періоду стало передумовою до збільшення рівня захворюваності та інших негативних явищ, які впливають на середню очікувану тривалість життя населення регіону.

Згідно з очікуваною тривалістю життя при народженні середній вік в Україні у 2005 році становить 68 років. У регіоні – 66,67 років (таблиця 3).

Таблиця 3 – Середня очікувана тривалість життя у 2005 році *

	Всього	У т. ч.	
		Чоловіки	Жінки
Україна	68,00	62,20	74,00
Кіровоградська область	66,67	60,72	73,08

- - за даними Головного управління статистики у Кіровоградській області

Причому, тривалість життя жінок і чоловіків як по Україні, так і по регіону суттєво відрізняється, коливаючись у межах 12-13 років. Це, як стверджують фахівці, свідчить про підвищену стійкість жіночого організму, його витривалість і життєздатність.

Також негативний вплив на демографічну ситуацію області здійснює наявність значної частки населення старшого за працездатний.

Аналізуючи детальніше демографічну ситуацію, дослідимо такий показник, як вікова структура постійного населення регіону (таблиця 4).

Таблиця 4 – Розподіл працездатного населення за віком (станом на 01.01.2006 р.) [3]

Показник	Осіб	Структура до всього населення (регіональна)	В середньому по Україні
Молодше за працездатний	172062	16,2	15,8
Працездатне	613534	57,8	60,4
Старше за працездатне	275167	26,0	23,8
Разом	1060763	100	100

Як видно з вищенаведених даних на сукупність молодшого за працездатний вік населення припадає – 16,2 %, працездатного – 57,8 %, старшого за працездатний – 26,0 %. За шкалою ООН суспільство вважається старе, коли частка осіб 65 років і старші у віковій структурі сягає 4-7 % [2, с.112].

Аналізуючи зміни демографічного навантаження у віковій структурі населення області в перспективі відбудеться значне навантаження на осіб працездатного віку особами старшого за працездатний вік. Основною причиною такої ситуації є низька народжуваність та ріст смертності. Показники смертності дітей у віці 0-4 років, осіб максимально працездатного віку 40-44 рр. та 45-49 рр. відповідно 3,5 ‰, 8,4 ‰ та 11,4 ‰ (таблиця 5).

На показники смертності населення в Кіровоградській області значною мірою впливає стан здоров'я. Саме умови і спосіб життя населення визначають стан здоров'я,

рівень захворюваності та смертності. Неабиякий вплив на зниження здоров'я здійснює зубожіння, невпевненість у завтрашньому дні.

Таблиця 5 – Коефіцієнти смертності за віковими групами [3, с.315-316]
(на 1000 постійного населення відповідної вікової групи)

	1995	***2000***	***2003***	***2004***	***2005***
Всього померлих	17,9	18,1	18,3	18,4	18,8
у тому числі у віці, років					
0-4	3,8	3,3	3,0	2,7	3,5
5-9	0,7	0,6	0,4	0,5	0,4
10-14	0,5	0,6	0,4	0,3	0,4
15-19	0,9	1,1	1,1	0,7	0,8
20-24	1,9	2,3	2,2	1,9	1,9
25-29	2,9	2,9	2,7	2,9	3,0
30-34	3,7	3,9	3,6	4,6	4,3
35-39	5,2	5,1	5,0	6,0	5,7
40-44	7,2	6,9	7,2	8,1	8,4
45-49	10,1	10,5	11,0	10,9	11,4
50-54	15,5	14,7	14,7	15,3	15,6
55-59	20,8	20,4	18,2	20,2	20,9
60-64	28,7	27,4	26,0	28,5	28,4
65-69	37,7	38,7	36,5	36,8	37,3
70 і старшому	96,6	92,0	94,5	91,4	94,2

Внаслідок скороченого відтворення населення в регіоні зменшується кількість дошкільних та шкільних навчальних закладів та осіб, що мають здобути базову загальну освіту у навчальних закладах, і як наслідок зменшення кількості осіб, що бажають продовжити навчання у ПТУ, вищих навчальних закладах І-ІУ рівня акредитації (таблиця 6). Адже саме освіта є важливою передумовою формування якісного складу людського потенціалу.

Таблиця 6– Навчально-виховні комплекси Кіровоградської області та їх чисельність [3, с.414, 420,]

	1985	1990	1995	2003	2004	2005
Дошкільні заклади освіти, кількість закладів	819	833	696	513	517	505
Кількість осіб, які навчалися у навчальних закладах, тис	219,2	205,3	201,2	186,7	177,8	169,4
Загальноосвітні навчальні заклади, кількість закладів	668	642	647	622	617	617
Кількість учнів, тис.	177,5	161,8	163,7	141,5	133,4	124,9

Спостерігаємо тенденцію до зменшення кількості навчально-виховних закладів та кількості осіб, які через певний проміжок часу формуватимуть ряди високоосвічених, мобільних та творчих кадрів, що мають відповідати сучасним вимогам роботодавців.

На стані людського потенціалу регіону позначається також і така компонента демографічного чинника, як міцність шлюбів, адже збереження шлюбів, це важлива умова подолання демографічної кризи та сприяння відтворенню та розвитку людського потенціалу. Динаміка шлюбів і розлучень наведена на рис.3.

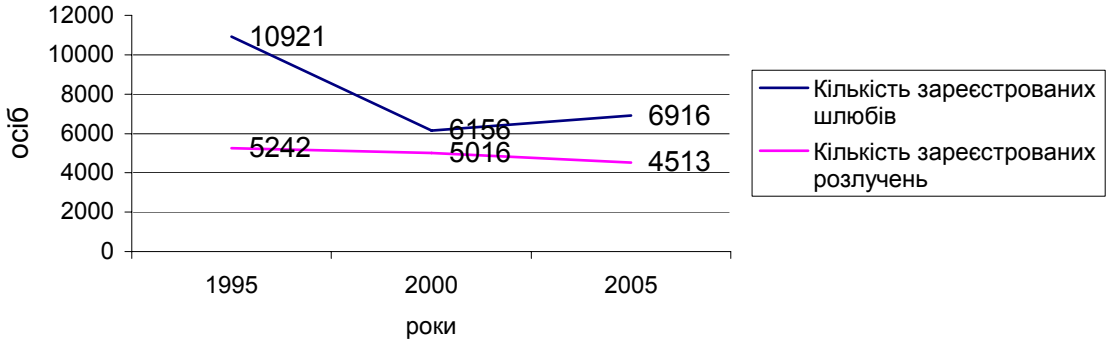


Рисунок 3 – Динаміка шлюбів та розлучень в регіоні [3. с. 316-317]

Проблема збереження шлюбів не повинна втрачати своєї актуальності, так як в неповній сім'ї неможливо на належному рівні виховувати дітей, що особливо важливо для якості людського потенціалу. Саме в сім'ї відбувається фізичне та психологічне виховання, надання дитині культурних цінностей тощо, що формує якісну сторону людського потенціалу.

Висновки. Узагальнюючи результати проведеного аналітичного дослідження можемо стверджувати, що на регіональному рівні спостерігається зниження темпів оновлення та заміщення працездатного населення та створюються негативні передумови щодо відтворення людського потенціалу. Спостерігаються стійкі тенденції до звуженого відтворення кількісної та якісної складових людського потенціалу.

Розглянуті дані свідчать, що в регіоні на сучасному етапі доцільно і необхідно проводити активну демографічну політику, яка була б спрямована на посилення взаємозв'язку між економічними та демографічними процесами, подолання спадних тенденцій приросту населення, так як вони є основою відтворення людського потенціалу та залучати демографічні інвестиції, які б забезпечували утримання належного рівня життя населення.

Отже, при дослідженні впливу демографічного чинника на людський потенціал регіону, необхідно звертати увагу на якомога більше його елементів, щоб дослідити об'єктивний стан його відтворення та розвитку .

Перспективи подальших наукових розвідок пов'язані з дослідженням більш широкого кола чинників, що впливають на відтворення та розвиток людського потенціалу, розробкою регіональної програми збереження та розвитку людського потенціалу.

Список літератури

1. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Т-во „Знання", КОО, 2007.- 559с.
2. Народонаселение. Энциклопедический словарь.– М.: Большая Российская Энциклопедия, 1994. – 481 с.
3. Саловська Л. В., Липчанський В. О. Людські ресурси сьогодні: проблеми та перспективи // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Спец. вип.. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії і практики. –Т. 1.Ч. 2. – К.: КНЕУ, 2007. – С. 721 - 724.
4. Семикіна М. В. Демосоціальні аспекти проблем формування конкурентоспроможної робочої сили // Демографічні аспекти регулювання розвитку людського потенціалу – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень НАНУ, 2006. – С. 185 - 194.
5. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2005 рік / Головне управління статистики у Кіровоградській області. – Кіровоград, 2006. – 499с.

УДК 331.01

Ю.В.Лисенко
Обласний комунальний вищий навчальний заклад «Інститут підприємництва «Стратегія»

Діагностика ефективності нормування праці управлінського персоналу на підприємстві

В статті розглянуті теоретичні аспекти нормування праці, конкурентоспроможності управлінського персоналу та основні напрями проведення діагностики нормування праці управлінського персоналу.
нормування праці, управлінський персонал, діагностика нормування праці, фактори впливу на стан нормування

Ринкова економіка передбачає для підприємств, що прагнуть вийти з кризи, працювати і розвиватися, орієнтацію на нові прогресивні інструменти управління, повязані з формуванням та підтримкою довгострокових конкурентних переваг, які довго будуть притаманні лише їх носію і які важко скопіювати конкурентам. Успіх стратегічного розвитку сучасного підприємства все більше визначається його внутрішніми нематеріальними ресурсами до яких можна віднести і працю управлінського персоналу.

В даний час відбувається зростання значущості конкурентоспроможності як окремо взятого працівника, так і управлінського персоналу підприємства в цілому. З погляду підприємства — конкурентоспроможність управлінського персоналу виступає одним з умов досягнення конкурентоспроможності підприємства шляхом прийняття ефективних управлінських рішень, для працівника — високий рівень конкурентоспроможності дозволяє упевнено відчувати себе на ринку праці, дає гарантії особистої економічної безпеки і соціальної стійкості. Від того якою мірою управлінець задоволений результатами, змістом та умовами своєї праці залежить якість виконання завдань та рішень, що в свою чергу впливає на результативність роботи підприємства. Тому враховуючи стратегічне значення управлінського персоналу, оцінка витрат часу та результативності його діяльності заслуговує детальної діагностики.

Постановка проблеми. Актуальність теми наукової статті зумовлена тим, що для здійснення ефективної діяльності на підприємстві необхідно забезпечити належне ставлення працівників до виконання своєї роботи, тобто щоб персонал сприймав свою працю як свідому діяльність необхідну для нормального матеріального забезпечення себе і сім'ї та свого професійного розвитку. А для цього в свою чергу необхідно забезпечити нормальну організацію праці шляхом ефективного нормування. Особливу складність становить вибір критеріїв за якими можна нормувати працю управлінців. Аналіз сучасного стану нормативної бази показав, що вона не відповідає вимогам до систем норм і нормативів, а наявність недоліків стримує їх розвиток і впровадження. Постає необхідність у розробці єдиної організаційно-методичної основи проведення робіт по створенню системи прогресивних нормативів управлінського персоналу, у створенні системи проведення діагностики стану та ефективності норм і нормативів на підприємстві, розробка методики яка дозволить об'єктивно оцінити ефективність техніко-економічних показників планування праці на основі норм і нормативів.

Аналіз публікацій і досліджень. Протягом тривалого періоду історії людського суспільства, аж до епохи високорозвиненого промислового виробництва, питання раціональної організації праці та управління людськими ресурсами не мали належного

наукового обґрунтування. Проте проблеми природи і принципів справедливого й ефективного управління працею були предметом роздумів багатьох великих мислителів.

Серед провідних науковців (як вітчизняних так і зарубіжних), що займалися дослідженням питань нормування слід відзначити Ахумова А.В., Ведерникова М.Д., Гальцова А.Д., Гєнкіна Б.М., Колота А., Нижника В.М., Ігумнова Б.М., Самигіна С.І., Столяренко Л.Д., Багрову І.В., Дзюбу С.Г., Фільштейн Л.М. Але питання нормування праці саме управлінського персоналу та оцінка його ефективності є не досить вивченими. Згідно до теорії Ф.Тейлора ефективність праці управлінця зростає чим більше він виконує простих і зрозумілих завдань. Е.Мейо акцентував увагу на тому, що управлінці повинні в першу чергу орієнтуватися на людей, що забезпечує задоволення індивіда роботою і як наслідок підвищує ефективність роботи підприємства. Ф.Скіннер головною турботою управлінця вважав оцінку результатів праці окремого робітника. А.К.Гастев акцентував увагу на пошуку найбільш ефективного способу роботи. І.В. Багрова і більшість сучасних науковців розглядають нормування праці управлінців як необхідний елемент для визначення їх чисельності, а працею цієї групи працівників вважають виконання певного кола функцій. Але на жаль на сьогодні немає методики проведення діагностики ефективності нормування праці управлінців на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. В останній час нормування праці переживає кризу: значно скоротилася кількість дослідних установ, відповідних служб на підприємствах, які вивчають проблеми праці. Внаслідок відсутності фінансування практично не проводяться дослідження трудових процесів і явищ. В умовах розвитку ринкових відносин, поглиблення економічної самостійності підприємств діагностика нормування праці набуває великого значення.

Нормування праці — найважливіший необхідний елемент виробничого планування, встановлення витрат праці на виконання виробничого завдання й оцінки його виконання, визначення трудомісткості одиниці продукції та потреби в кадрах — за чисельністю, професією, спеціальністю та кваліфікацією.

Сутність діагностики нормування праці на підприємстві полягає у встановленні ознак, вимірі основних характеристик, що відбивають стан нормування праці робітників, для прогнозування можливих відхилень від стійких, середніх та стандартних значень і запобігання відхилень від нормального режиму роботи підприємства в цілому. Для ефективного проведення діагностики нормування праці на підприємстві необхідно перш за все дотримуватись таких вимог: повнота, достовірність, точність, визначеність, несуперечність, послідовність, обґрунтованість інформації. Формування системи діагностики нормування праці управлінського персоналу необхідно будувати на основі загальнонаукових, спеціальних та особливих принципах (табл.1).

Таблиця 1 – Принципи формування системи діагностики нормування праці управлінців

Принципи	Загальнонаукові	Особливі	Спеціальні
Методологічні	Ідеалізація	Системність	Комплексність
Методичні	Інваріантність	Конструктивність	Нормативність
Практичної реалізації	Корисність	Інтерпретація	Обліковість

Інформацією для діагностики виступають нормативи з праці, використовуючи які можна робити розрахунки виробничих потужностей і оптимальних розмірів підприємств, оцінку економічної ефективності нової техніки й раціональної технології виробництва. На скорочення витрат суспільної праці великий вплив робить новітня

техніка, а нормування праці впливає на розвиток, впровадження й освоєння нової техніки, прогресивної технології та підвищення ефективності виробництва. Стан та організація нормування праці на підприємстві в свою чергу залежить від багатьох факторів (рис.1.).

Рисунок 1– Класифікація факторів впливу на стан нормування праці на підприємстві

Вплив того чи іншого фактору на нормування праці є неоднозначним і змінним, що залежить від економічних, політичних, соціальних, демографічних та інших причин. Науково-технічний рівень виробництва доповнюється організаційною базою. А соціальні фактори спів залежні з економічними.

Необхідність розвитку методів діагностики нормування зумовлено формуванням так званих нових форм організації праці (НФОП), застосування яких базується на концепції, що передбачає:

– визнання зв'язку між індивідуальними рисами особи та її працею;

– поєднання формальної та неформальної організації спільної діяльності;

– забезпечення умов, за яких зміст праці не має розпорошуватися на незначні операції, а повинен становити єдність різноманітних завдань;

– обов'язкова обізнаність працівника з кінцевими результатами своєї праці;

- перевага самоконтролю над контролем з боку адміністрації у регулюванні трудової поведінки працівників.

Розглядаючи нормування праці як один з основних елементів організації оплати праці варто відзначити, що з одного боку воно виступає засобом встановлення і забезпеченя контролю над мірою споживання, а з іншого – спрямоване на підвищення продуктивності та ефективності діяльності підприємства. Як показує зарубіжний досвід, нормування є основою оперативного управляння підприємством. Тому диагностика стану нормування та організації праці саме управлінського персоналу є вкрай необхідною в сучасних умовах.

Зростаюче значення визначення норм праці управлінського персоналу повязане з необхідністю підвищити обєктивність виміру вкладу кожного управлінця в остаточний результат діяльності підприємства і забезпечити тим самим оптимальне співвідношення між мірою праці та її оплатою.

Для якісного нормування управлінський персонал доцільно розподілити по групам в залежності від функцій які він виконує:

- лінійні керівники та керівники функціональних підрозділів які здійснюють загальне керівництво трудовим колективом;

- фахівці, що виконують економічні функції;

– фахівці, що здійснюють інженерно-технічне забезпечення виробництва;

– службовці, що зайняті інформаційним та господарчим обслуговуванням виробництва.

Виявлення видів управлінської діяльності, на які час витрачається даремно; які можуть (можливо, з більшим успіхом) виконувати інші особи, називається **діагностикою часу управлінського персоналу**.

Робочий час управлінця - це найважливіший ресурс. Хоч інтелектуальну працю і неможливо нормувати, але можна нормувати окремі трудові операції, розробляти нормативи виконання тих або інших видів робіт, елементів роботи, що повторюються.

Структуру робочого часу управлінця по оцінках вітчизняних і зарубіжних фахівців можна представити таким чином:

– пізнавальна праця, пов'язана з вивченням інформації (читання і систематизація), 15-20% від загального бюджету робочого часу;

- творча праця, пов'язана з рішенням творчої задачі, 15-25%;

– нормальна праця, пов'язана з виконанням логічних програм і рутинних операцій, 55 - 70 %.

Таким чином, велика частина робочого часу управлінця витрачається на виконання логічних програм і рутинних операцій. Формальна праця є неминучим компонентом інтелектуальної праці.

Технічно облік робочого часу управлінського працівника краще всього вести у формі щоденника проставляючи кількість фактично відпрацьованого часу (чистий час) та результати роботи. Це дозволяє здійснювати аналіз витрат часу управлінця і корегувати у разі необхідності його діяльність.

Аналіз використання робочого часу управлінця здійснюється за допомогою коефіцієнта використання робочого дня, який визначається відношенням фактичної тривалості робочого дня до базисної або планової по формулі:

$$К_{рд} = \frac{T_{рд.ф}}{T_{рд.б(пл)}},$$

де $К_{рд}$ - коефіцієнт використання тривалості робочого дня;

$Т_{рд.ф}$, $Т_{рд.б}$, $Т_{рд.пл}$ - тривалість робочого дня відповідно в звітному (аналізованому), базисному, плановому періоді, год.

Для полегшення діагностики, час, що витрачається керівниками, можна розподілити по таких функціях:

- обмірковування проблем, виробітку рішень, підготування документів;

- керівництво людьми (розподіл завдань, інструктаж, консультування, оцінка діяльності, дозвіл конфліктів);

прогнозування і планування діяльності на перспективу;

- підготування нарад, виступів, різноманітних заходів;

- контроль за діяльністю подлеглих;

- здійснення зовнішніх комунікацій (участь у переговорах, в обміні досвідом, конференціях).

В процесі діагностики визначається, які чинники обумовлюють найбільші втрати часу і є "найдорожчими": візити, зустрічі, телефонні розмови, відвідувачі, підлеглі тощо. Їх виявлення дозволяє шукати способи зміни структури витрат часу, яка б найбільшою мірою сприяла досягненню цілей організації.

В Україні на цей час діють п’ять видів нормативних матеріалів для нормування праці управлінського персоналу (керівників, професіоналів, фахівців і технічних службовців, далі — службовців):

- норми (нормативи) часу — регламентовані витрати часу на виконання одиниці

нормованого виду роботи або елементу роботи за певних організаційно-технічних умов праці;

- нормативи чисельності — регламентована чисельність працівників, необхідна для виконання тієї чи іншої функції за певних організаційно-технічних умов на належному якісному рівні;

- норматив централізації робіт — регламентоване відношення чисельності працівників заводоуправління підприємства до загальної чисельності службовців за функціями управління або загалом по підприємству за певних організаційно-технічних умов;

- норматив керування або обслуговування — регламентована чисельність керованих або обслуговуваних працівників (підрозділів), якими за певних організаційно-технічних умов повинен керувати або яких повинен за певних організаційно-технічних умов обслуговувати один працівник;

- норматив співвідношення чисельності різних категорій службовців — регламентована величина співвідношення чисельності різних категорій службовців, що забезпечує найкраще використання нормованих працівників відповідно до рівня їхньої кваліфікації за певних організаційно-технічних умов.

Існуючі методи нормування праці управлінського персоналу умовно можна поділити на 3 групи:

- перша група – неформальні методи (наприклад метод експертних оцінок);

- друга група – напівформальні методи (фотографія, хронометраж);

- третя група – формальні методи (передбачають використання математичного апарату).

В основному для визначення стану нормування праці керівників, фахівців та інших службовців застосовують такі показники:

- ступінь завантаження виконавця основними роботами, який визначають як відношення нормативної трудомісткості запланованих (чи вже виконаних) робіт, відповідних за складністю кваліфікації службовця, до корисного фонду його робочого часу;

- ступінь завантаження виконавця нормованими роботами, який визначають як відношення трудомісткості всіх запланованих (чи вже виконаних) робіт згідно з установленими нормами робіт (що належать до конкретної функції керування) до корисного фонду робочого часу службовця. Цей показник найбільш узагальнений і дозволяє аналізувати витрати керівної праці з урахуванням її редукції. Проте без оцінки ступеня завантаження основними роботами неможливо об'єктивно проаналізувати інтенсивність праці керівника чи фахівця;

- ступінь використання робочого часу виконавця, який визначають виключенням з робочого часу суми так званих формальних втрат робочого часу (простої, виконання робіт, що не належать до функцій даного працівника, і т. ін.) і відношенням решти тривалості часу до тривалості робочого часу.

Для досягнення мети дослідження була проведена оцінка нормування праці управлінського персоналу на машинобудівних підприємствах м.Жовті Води.

Вивченя стану нормування праці на конкретних підприємствах (ВАТ «Електрон-Газ», ВАТ «Південний радіозавод»,ТОВ «Техномаш») свідчить про те, що нормування праці управлінського персоналу практично відсутнє, що призвело до виненкнинння значних недоліків в організації оплати праці, послаблення звязку між розмірами заробітної плати та підсумковими результатами діяльності підприємств та їх структурних підрозділів. З підприємств, що аналізувалися, на сьогодні тільки на ТОВ «Техномаш» виконуються деякі спроби нормувати працю управлінців та встановити прямий зв'язок між результатами роботи окремого підрозділу та роботою його

управлінського персоналу.

Основними причинами втрат часу працівників – управлінців є:

- нечітка постановка цілей і визначення пріоритетів, у результаті чого люди не можуть правильно зорієнтуватися в ситуації, а тому беруть на себе або занадто багато, або занадто мало роботи, тонуть у дрібницях;

- незадовільна організація планування, у результаті чого працівник не справляється з розподілом часу на виконання тих або інших справ, а іноді і просто не знає, як до них підійти;

- слабка організація і дисципліна працівників, що призводить до багатократного виконання одного і тогож виду роботи;

- відсутність необхідної інформації для прийняття рішень, у результаті чого їх доводиться постійно відкладати;

- нерішучість керівника, невміння працювати з партнерами, підлеглими, відвідувачами, телефонними дзвінками, проводити збори і наради.

На деяких аналізуємих підприємствах розроблені нормативи або зовсім не застосовуються, або впроваджуються не в повному обсязі. Основною причиною такого становища є те, що рівень їх розробки не повною мірою відповідає технічному рівню підприємства, організації виробництва і праці. Довільне, науково не обгрунтоване встановлення міри праці управлінського персоналу може серьозно порушити виробничий процес. Завищення або заниження норми праці здатне вивести підприємство на неоптимальну траєкторію руху, що призводить не тільки до економічних втрат, а й ще до соціальних конфліктів.

Тому постає необхідність у наданні підприємствам деякої самостійності у цих питаннях, що дозволить створити реальні умови для усунення негативної практики «підгонки» норм до розмірів заробітної плати.

Враховуючи вищезазначене, основними задачами діагностики нормування робочого часу на підприємствах, що знаходяться у кризовому стані є:

- аналіз і оцінка застосовуваних норм праці та їх відповідність умовам виробництва та діяльності підприємства в цілому;

- розробка і впровадження нових технічно обгрунтованих норм праці відповідно до умов виробництва, що змінилися.

- технічне, економічне і психофізичне обгрунтування норм;

- єдність і гнучкість полягають з однієї сторони в розробці типових норм праці для однакових, найбільш поширених видів робіт, а з іншої сторони уточнення їх у міру удосконалювання техніки, технології й організації виробництва, відповідність норм конкретним чинникам виробництва;

- прогресивність;

- розширення сфери застосування норм передбачає встановлення норм не тільки на основні, але і на допоміжні роботи;

- обов'язкова участь безпосередніх виконавців у нормуванні праці.

Для якісної діагностики нормативів по праці, забезпеченості підприємства нормативами і підготовки пропозицій по перегляду норм праці на підприємстві необхідно проводити оперативний і цільовий аналіз якості норм.

Визначення застарілих норм, чисельності робітників, що виконують або значно перевиконують норми, проводять в ході оперативного аналізу кожного кварталу по великим сукупностям норм праці (професіям, групам робітників, ділянкам, підприємствам). Цільовий аналіз проводять по мірі необхідності для встановлення причин невиконання, перевиконання або застарівання норм праці.

Календарний план перегляду діючих норм праці необхідно розробити на початку планового року на основі намічених до впровадження організаційно-технічних

заходів, що забезпечують зростання продуктивності праці і результатів перевірки діючих норм праці.

Для полегшення проведення діагностики нормування праці на підприємствах необхідно в першу чергу відновити статистичну звітність та розробити типову внутрішню звітність з питань нормування праці окремих категорій персоналу.

Висновки. У системі економічних знань провідне місце належить вмінню розв'язувати проблеми підвищення ефективності роботи будь якого підприємства. Це викликає необхідність глибокого та всебічного знання економічних аспектів залучення й використання всіх ресурсів підприємств, організацій, в першу чергу наявних управлінських кадрів, наукової організації праці безпосередньо на їх робочих місцях.

Діагностика стану та ефективності нормування праці дозволить активно впливати на стан та розвиток управлінського персоналу, відслідковувати і корегувати процеси і явища у їх трудовій діяльності, складати прогнози прийняття їми ефективних управлінських рішень, а правильний вибір альтернатив організації та нормування праці дозволить по перше самим працівникам одержувати задоволення від праці і по друге буде сприяти вирішенню значної кількості проблем в управлінні підприємством та позитивно впливатиме на його конкурентоспроможність.

.Список літератури

1. Багрова І.В. Нормування праці як один із засобів підвищення ефективності виробництва // Сучасні проблеми економіки підприємства: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, 5 листопада 2003 року. – Дніпропетровськ, 2003. Т. 1. – С. 7–8.
2. Багрова І.В. Нормування праці: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 212 с.
3. Данюк В.М., Райковская Г.О. Нормування праці. Зб. завдань і вправ: Навч. Посіб. / За заг. ред. В.М.Данюка. – К.: КНЕУ, 2006. – 268 с.
4. Савкова С., Терещенко О. Шляхи вдосконалення нормування праці // Україна: аспекти праці.-2002.-№2.-С.41-45.
5. Хохлов М., Андрійченко Ж. Норма праці як міра праці і міра споживання // Україна: аспекти праці.-2004.-№2.-С.45-48
6. Кирієнко А.В. Економічна діагностика як основа підвищення якості управління підприємством // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.-2006.-№1, Т.1.-С.11-15.

В статье рассмотрена необходимость проведения диагностики эффективности нормирования труда управленческого персонала для обеспечения желаемого уровня конкурентоспособности работников.

The analysis of normalization of managers labour necessity to securing clesirable level of enterprises competability is considercol in the article.

УДК 331.101.6 : 331.101.26

Н.І. Левандовська, асп.
Кіровоградський національний технічний університет

Фактори, які впливають на систему оцінки праці робітників, і їх класифікація

В статті автор аналізує систему оцінки праці робітників, досліджує фактори, які впливають на цей процес. Основне місце приділяється дослідженню цих факторів, обґрунтовується необхідність більш повного обліку.
праця, оцінка праці, фактори праці

Вступ. В умовах ринкових перетворень в економіці України, жорсткої конкурентної боротьби різко загострились питання вдосконалення системи оцінки праці робітників підприємств, яка зазнала значних змін за роки реформ. За роки радянської економіки випуск продукції виробничої сфери планувався, а технологічні та технічні зміни були повільними, й оцінка праці робітників в основному велась на основі виконання та перевиконання планів виробництва товарної продукції, реалізація якої гарантувалась державою через систему централізованого розподілу її між споживачами. За відсутності будь-якої конкуренції це надійно забезпечувало підприємство стабільними та гарантованими прибутками. З початком перебудови відбулося багато змін. Основне це те, що потрібно самостійно шукати ринки збуту в умовах жорсткої конкуренції. Є виробництва, які навчилися працювати в умовах конкуренції. Ознайомлення з роботою окремих з них дозволяє зробити такий висновок: як правило, успішність функціонування підприємств та використання оригінальних підходів в оцінці та оплаті праці залежить від прогресивного керівництва: на цих підприємствах до управління підходять системно, вкладають інвестиції, оновлюють виробництво, поєднують теорію з практикою, зарубіжний досвід з національними традиціями. Об’єктивна оцінка праці робітників сприяє розвитку ініціативи, підвищує відповідальність, рівень кваліфікації, підвищує продуктивність праці. Проте є підприємства, які не змогли адекватно відреагувати на зміни. Це в основному великі і понад великі промислові підприємства, які за своєю організаційно-виробничою структурою, технологічною відсталістю і відсутністю власних коштів не здатні до швидкого засвоєння інновацій, оновлення основних виробничих фондів. Як показує досвід, більшість робітників на заводах мають низький та середній рівень кваліфікації, орієнтовані на значний обсяг ручної праці та застарілі технології, не володіють комп’ютером. Отже, вони не відповідають сучасним вимогам, хоча і задовольняють підприємства. Система оцінки на них або ж незадовільна або зовсім відсутня. Оплата праці робітників здійснюється відповідної тарифної ставки або ж виплачується мінімальна заробітна плата. Все це зумовило актуальність теми в полі зору науковців.

Чимало вчених приділяло увагу проблемі дослідження факторів, які впливають на систему оцінки праці робітників. Серед них: Антоненко А., Белкін В., Бєлкіна Н., Грішнова О., Ладигін А., Сухнацька Т., Тельнов А., Шушляпін О., Колот А.М., Крушельницька О.В. та інші.

Зокрема, Белкін В. і Бєлкіна Н. розглядали тарифно-окладну систему оплати праці, і виявили її непристосованість до ринкових відносин. Ними встановлено те, що оплата праці залежить від реалізації продуктів (товарів, послуг), який може

систематично змінюватись із великою різницею – в 1,5; 2 і більше рази. А планується фонд оплати праці на основі штатного розпису з фіксованими окладами і тарифами робітників та прийнятими системами преміювання, тобто як при плановій економіці.

Вчені Терещенко О., Нусратуллин В., Воронова Ю.О. досліджували фактори впливу на заробітну плату, Тельнов А. дослідив фактори, які впливають на якість праці. Ладигін А. дає рекомендації створення сприятливої атмосфери в колективі. Сухнацька Т. оцінювала людський ресурс за ступенем продуктивності і значимості для підприємства. Шушляпін О., Золотарев В. охарактеризували кадровий склад робітників, виділивши три основні групи в залежності від рівня освіти, культури, досвіду, віковому цензу. Разом з тим не досліджено фактори, які впливають на оцінку праці робітників. Стан розв'язання проблеми залишається невивчений.

Виходячи з цього, метою даної статті є дослідження і класифікація факторів, які впливають на систему оцінки праці робітників.

Вивчення та аналіз сучасної економічної літератури дає можливість класифікувати декілька на наступних рівнях: науково-технічного, організаційного, економічного, соціального. Перелік факторів є, проте детальніше вплив їх не розглядається. Зробимо спробу заглибитись. Отже:

- фактори науково-технічного рівня. Останнім часом зростає роль „соціальних технологій", які спрямовані на вдосконалення технологічної системи з урахуванням збагачення змісту праці та більш повного використання трудового потенціалу працівників. Досвід нашої країни показує, що реально не беруться до уваги досягнення НТП, так як термін експлуатації обладнання на багатьох сучасних підприємствах перевищує 20 років. Це все негативно впливає на оцінку праці робітників. Застаріле обладнання знижує продуктивність праці, обмежує роботу, не дає якісної продукції. Втрачаються навички у працівників;

- організаційні фактори. Передбачається своєчасне та якісне обслуговування обладнання, безперервну і своєчасну доставку до місця роботи матеріалів та комплектуючих, постійна наявність яких дозволяє найбільш раціонально використовувати робочий час, не витрачати його на очікування, а виконувати трудові операції послідовно й ретельно, виключаючи брак у роботі. Організаційний фактор передбачає поділ, кооперування праці, нормування, організацію і обслуговування робочих місць, організацію добору персоналу та його розвиток, покращення умов праці, зміцнення дисципліни праці та ін.;

- економічні фактори. Включають стиль і методи управління трудовим колективом, рівень заробітної плати. Спостерігається тенденція за якої співвідношення оплати за категоріями працівників деформовані, знизилася престижність висококваліфікованої праці. Крім того в Україні реалізується політика заниженої оплати праці та відсутність в більшості випадків зв'язку між заробітною платою, освітою, кваліфікацією та якістю праці. Низький рівень заробітної плати та пов'язана з ним структура витрат населення гальмує проведення соціальних реформ через те, що 70-80% загальних доходів населення витрачається на харчування та покупку товарів першої необхідності [2; 71]. Можна навести також наступний факт: відстаючи по продуктивності праці від розвинених країн Заходу в 5-6 раз, по рівню заробітної плати ми відстаємо в 10 і більше разів. Це свідчить про відсутність належної уваги до системи оцінки праці робітників, що негативно впливає на результати діяльності підприємств.

Світова практика організації оплати праці свідчить, що підприємці за кордоном здебільшого використовують почасову (в нас останнім часом не зовсім вірно її називають погодинною) оплату праці. Звичайно, і в цих умовах рівень заробітку кожного працівника залежить від успішності виконання поставлених перед ним

завдань. Цей підхід в оплаті праці використовується і на багатьох вітчизняних фірмах. А от праця робітників, що зайняті в сфері матеріального виробництва, практично завжди оплачується відрядно. В цих умовах значення систематичної оцінки праці, контролю за її кількісними та якісними характеристиками зростає. Питання, пов'язане з використанням норм і нормативів витрат праці, ускладнюється тим фактом, що сучасні науковці не приділяють принципової уваги нормуванню праці в сфері матеріально виробництва.

Крім того, поширений у вітчизняній практиці коригування розмірів фонду оплати праці перелік методів, що забезпечують врахування динаміки результатів господарської діяльності, не завжди забезпечує повноцінне виконання функцій заробітної плати.

Головними недоліками поширених нині методів коригування розмірів ФОП залежно від результатів господарської діяльності підприємства є те, що:

- визначення частки заробітної плати у складі суми додаткової виручки спрямовано на фіксацію пропорцій розподілу виручки, що склались на підприємстві в минулому і не враховує реальної ролі персоналу в створенні додаткової суми виручки;

- під час розподілу приросту загального фонду зарплати між структурними підрозділами підприємства, окремими працівниками, використовуються здебільшого формальні критерії, що не завжди відповідають змісту, складності і вагомості впливу на кінцевий результат реальних трудових функцій працівників;

- створюються передумови або для невиправданого зниження рівня відшкодування трудових витрат, або для економічно необґрунтованого зниження ефективності організаційно-технічних інновацій, збільшення терміну окупності інвестицій, продовження терміну розрахунків за залучені кредитні ресурси [8; с.22].

Послуги праці в багатьох випадках купляються за ціною набагато нижчою її граничної продуктивності. Але складена в даній економічній системі схема розподілу доходу між працею і капіталом дозволяє присвоювати частину виробленого найманою працею продукту без особливого ущербу для виробництва, бо робітник бачить, що на сусідньому підприємстві умови найму ніяк не кращі.

Зекономлена таким чином заробітна плата рядових робітників може піти і на оплату управлінської праці, сприяючи ще більшій диференціації заробітної плати (на багатьох українських підприємствах заробітна плата керівної ланки вища рядових робітників в декілька сотень раз, і вряд чи відповідає вкладу тих і інших в виробництво продукції. Доходи одної групи людей (найманих робітників і службовців) відносяться до витрат, а іншої (підприємців) – до прибутку. При тому, що вони вносять однакову долю в створення добавленої вартості [5].

- соціальні фактори – система підготовки, перепідготовки кадрів, система профорієнтації, планування кар'єри, соціальні гарантій та блага.

Оцінка праці залежить від потенціалу робітника і складності виконуваних функцій.

Ділові якості включають такі характеристики робітника, як професійна компетентність; виявлення винахідливості у роботі; чи добре виконує роботу (без нагадувань, примусу) не допускає бездіяльності; чи точно виконує всі доручення, відповідальний; чи вміє ефективно працювати в колективі допомагає іншим його членам, колегам; сприймає зміни на виробництві, виявляє здатність до неординарних рішень і нових ідей; емоційно-витриманий.

Складність функцій, виконуваних робітниками включає наступні ознаки: характер робіт, що визначає зміст, складність праці, відображеної в тарифно-

кваліфікаційному довіднику; різноманітність робіт, керівництво (ланкою, бригадою); додаткова відповідальність у технологічному процесі, робота на основі контролю.

Доречно було б зазначити, що впливають як внутрішні фактори – на виробництві, так, і зовнішні.

Оцінюючи групу робітників, потрібно звертати увагу на ступінь продуктивності та віковий склад робочих.

Важливе ранжувння людських ресурсів за ступенем продуктивності і, відповідно, значимості для підприємства. Так на кожному підприємстві є:

а) категорія А („зірки") – співробітники, які демонструють продуктивність і якість праці вище середнього;

б) категорія В („бджоли") – співробітники, які працюють з стандартною продуктивністю і якістю;

в) категорія С („трутні") – співробітники, які демонструють низьку продуктивність і якість праці.

За даними закордонних досліджень, доля „трутнів" в компанії складає біля 10%. Ще 10% - співробітники – „зірки", а основну масу (80%) формують „бджоли". Різниця між перерахованими категоріями зумовлює необхідність формування різних систем оцінки для кожної з них. Керівники багатьох компаній приділяють більше уваги співробітникам – „зіркам": формують під них вражаючі компенсаційні пакети, сплачують навчання в бізес-школах і додаткові тренінги і т.п. Персонал групи В залишається в результаті без уваги, і його потенціал не використовується в повну силу. А з С-персоналом і зовсім ніхто не намагається працювати [6; с. 54];

Шушляпин О. і Золотарев В. охарактеризували кадровий склад робітників заводу. Ними встановлено, що кадровий склад робітників і службовців включає три основні групи. Різниця між ними заключається в досвіді, який займають вони в заводській ієрархії; рівнях освіти і культури, професійній компетентності і досвіду; віковому цензі, а також рівні заробітної плати.

Перша заводська група – це кваліфіковані робітники старшого і середнього віку. Із них особливо продуктивні ті, які пропрацювали на заводі від 25 до 35 років і їхній вік становить від 45 до 60 років. Це як правило, начальники цехів, відділів, ведучі спеціалісти і найбільш кваліфіковані робітники. Вони досконало знають тонкощі виробництва і нюанси взаємовідносин в колективі. Більшість з них мають середню спеціальну, технічну освіту. Вони важко сприймають зміни в нових ринкових умовах, потік нововведень і негативно реагують на невизначеність в змісті їх роботи. Але в той же час вони мають високий ступінь відповідальності, намагаються працювати точно і без помилок, чутливі до зауважень, доказуючи добросовісною працею приналежність до вищої трудової касти. Як правило, рівень їхньої зарплати найвищий.

Друга заводська група – люди активного трудового віку від 30 до 40 років, які займають на заводі різні посади. Заводські службовці і робочі цієї групи зіштовхуються з необхідністю професіонального і особистого самоутвердження за місцем роботи, пошуком нових професійних контактів. Рівень заробітної плати цієї групи середній.

Третя заводська група – це молоді люди в віці від 20 до 30 років, які займають на заводі посадові положення і мають різний професійний статус. Вони мають різну освіту: це випускники загальноосвітніх шкіл, технікумів, ПТУ, ВНЗ. Робітники цієї категорії впевнено почувають себе в нових економічних умовах, так як вивчали літературу і знання про менеджмент, маркетинг, нові інформаційні системи. Вони працюють в умовах гострого дефіциту або навіть повної відсутності професійної і духовної ринкової послідовності [9; с. 61-62]. Рівень заробітної плати низький.

Крім вище сказаного, на оцінку праці впливає атмосфера в колективі. Вагомі рекомендації для створення сприятливої атмосфери запропонував американський доктор психології Мерді Белдін, який описав вісім основних ролей, які є в кожному гармонійному колективі [3; с. 66]. Це президент, новатор, адвокат-аналітик, душа, робочий, прибиральник, оформлювач і постачальник. Президент – неформальний лідер, який в ідеальному випадку є і формальним лідером групи. Новатор пропонує нові ідеї. Аналітик обдумує пропозицію і турбується про те, щоб це запровадити. Душа – людина, до якої йдуть співробітники, щоб порадитись в складних ситуаціях. Робочий виконує плани підприємства систематично і ефективно, націлений на колективну роботу і працює за раніше встановленими правилами і поставленими зверху завданнями. Його недолік – відсутність ініціативи. Роль прибиральника (чистильника) полягає в тому, щоб довести до кінця будь-яку почату справу. Оформлювач шукає сфери застосування групового потенціалу і є практично єдиним, хто готовий сперечатися з президентом, але в рамках інтересів компанії. Постачальник займається пошуками ресурсів для розвитку зовні групи, збирає цікаві ідеї і можливості. Всі орієнтуються на інтереси групи. Коли в колективі є всі перераховані ролі (іноді різні ролі може виконувати і одна людина), то в ньому немає підвищеної агресивності, у ньому відсутнє панібратство, керуючі групи;

Доцільно зазначити, що в Україні склалася ситуація, коли працюючі бояться оцінки. Бажання отримати більше, працюючи не прибутково. Досвід проведення оцінки праці робітників на підприємствах показав, що вона багато в чому залежить від того, наскільки конкретними, достовірними і об’єктивними є критерії, на основі яких проводиться.

Результати. Так, на систему оцінки праці робітників впливають наступні фактори:

- за сферою виникнення – внутрішньовиробничі (небажання або незнання керівниками шляхів виходу з кризи, моральна непристосованість до умов сьогодення); галузеві (нестача робітників певної професії, відсутність норм виробітку та інші.) і загальнодержавні (низька мінімальна гарантована заробітна плата, що є основою регулювання розмірів оплати праці; нестабільність, наявність великої кількості збиткових підприємств; відсутність досить часто профспілок, законодавчо встановлених систем оцінки праці; практично непотрібність висококваліфікованої праці через застарілість обладнання і відсутність постійних замовлень; низька якість освіти, відсутність економічної зацікавленості підприємств у фінансуванні професійного навчання персоналу та інше.);

- за змістом – соціально-економічні, матеріально-технічні, організаційно-економічні;

- за рівнем керованості – ті, якими можна керувати (організація, мотивація персоналу) і ті, що знаходяться поза сферою керування (галузеві, загальнодержавні).

Отже, результати виконаного нами дослідження дозволили нам зробити такі висновки:

- в теорії і на практиці склалися різні підходи до виокремлення факторів, що впливають на оцінку праці робітників;

- нами зроблена спроба деталізувати фактори, які визначають оцінку праці.

- класифікація факторів, встановлення їхньої важливості, їхня оцінка є основою механізму стимулювання й забезпечує оцінювання робітників, одержання ними справедливого розміру заробітної плати з урахуванням реально виконаної роботи;

- аналіз факторів та їх класифікація дозволять виявити особливості розвитку кожного робітника та використати їх для розробки стратегії управління персоналом, а також подальшого вдосконалення структури та організації діяльності підприємства.

Список літератури

1. Белкин В. Белкина Н. Система оценки и оплаты труда «РОСТ» . – М.: „Социздат”. – 2001.- 145с.
2. Жиляєв І.Б. Аналіз основних тенденцій оплати праці в сучасній Україні // Стратегія економічного розвитку України.-2002.- вип. 9.- с.69-85.
3. Ладыгин А. О ролевых функциях // Бизнес.- 2007.- №28/09.07 .- С. 66.
4. Мельянкова Л. Оцінка праці та її відображення в системах оплати та обліку в сільськогосподарських підприємствах //Бухгалтерія в сільському господарстві.- 2002.- 22 листопада. – 14с.
5. Нусратуллин В., Воронова Ю.О. О распределении дохода между трудом и капиталом и эксплуатации наемного труда // Экономика и управление: научно практический журнал.- 2005.- №4.- с.49-54.
6. Сухнацкая Т. Как мотивировать персонал разных категорий // Бизес, №3(674). 19.01.2004г. С.54
7. Тельнов А. Розробка структури факторів на якість праці // Економіст. – 2007. -№3. –с.26-29
8. Терещенко О. Методичні підходи до планування фонду оплати праці в умовах поліпшення результатів господарської діяльності підприємств виробничої сфери // Україна: аспекти праці. - 2004.- №8.- с.21-28.
9. Шушляпин О., Золотарев В. Активизация человеческого духа // Персонал.- 1998.- №2.- С. 61-62

В статье автор анализирует систему оценки труда работников, исследует факторы, которые воздействуют на этот процесс. Основное место уделяется уточнению классификации этих факторов, обосновывается необходимость более полного учета.

In the article the author analyzes system of an estimation of work of workers, investigates factors which influence this process. The basic place is given specification of classification of these factors, necessity of more full account is proved.

УДК 65.012.8

О.М.Мезенцева, викл.
Кіровоградський національний технічний університет

Концептуальні основи безпеки підприємницької діяльності на малих підприємствах

В статті розглянуто основні засади розробки концептуальних основ безпеки підприємницької діяльності.

малі підприємства, безпека підприємницької діяльності (БПД), функціональні складові, концептуальні основи, об'єкти, суб'єкти БПД

В умовах розвитку ринкового середовища в регіонах України все більшого значення набуває питання безпеки підприємницької діяльності, що є одним з чинників підтримання економічного та соціального розвитку країни, підвищення ефективності роботи малих підприємств. Це вимагає від підприємця розуміння сутності безпеки малих підприємств, її системи та структури, об'єктів та суб'єктів безпеки підприємницької діяльності, напрямків її забезпечення. Тому виникає необхідність у формуванні єдиного розуміння порядку та методики розробки основ безпеки підприємницької діяльності на малих підприємствах, тобто відповідної концепції.

Питаннями розробки концепції безпеки в загальному розумінні та окремих її напрямках займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як А.Бєлоусов, М.Зубок, Р.Зубок, В.Ліпкан, С.Ткачук, В.Ярочкін та ін. Невизначеним залишається питання визначення концептуальних основ БПД з урахуванням всіх її складових.

Метою статті є: визначення методологічних підходів до розробки концептуальних основ БПД, структури, складових безпеки підприємницької діяльності; розробка концептуальної моделі формування та забезпечення БПД.

Стосовно концепції безпеки підприємницької діяльності, то вона повинна уявляти собою визначальну ідею підвищення рівня безпеки підприємницької діяльності, що базується на системі принципів і показників, стратегії, тактики і реалізації її задумів.

Для того, щоб висвітлити термін "концепція безпеки підприємницької діяльності", використані визначення, надані В.Ярочкіним: "Концепція безпеки комерційного підприємства являє собою обґрунтовану систему поглядів на визначення основних напрямків, умов і порядку практичного вирішення завдань захисту підприємництва від протиправних дій і недобросовісної конкуренції" [1, с. 190] та А.Бєлоусовим: "Концепція національної безпеки – система науково обґрунтованих і офіційно прийнятих поглядів на шляхи, засоби і механізми захисту від зовнішніх і внутрішніх загроз життєво важливим інтересам держави, територіальної цілісності і політичної стабільності, можливості стійкого соціально-економічного розвитку" [2, с. 95].

Отже, термін "*концепція безпеки підприємницької діяльності*", використавши наведені вище методологічні підходи (В.Ярочкіна, А.Бєлоусова), можна сформулювати як систему обґрунтованих поглядів на визначення основних напрямків, умов та порядку практичного вирішення завдань, спрямованих на формування та забезпечення безпеки малого підприємства, відбиття або локалізації зовнішніх і внутрішніх викликів чи загроз, забезпечення потреб, інтересів та цінностей в умовах нестабільного середовища

та наявності ризиків. З метою недопущення розбіжностей в концепції БПД регіонів, галузей, підприємств, необхідно розробити відповідні концептуальні основи БПД.

Для розробки концептуальних основ БПД, в першу чергу, необхідно визначити їх структуру. Науковці по-різному підходять до цього питання. Наприклад, В. Ліпкан вважає, що "концепція є об'єднуючим документом і становить собою найвищий щабель системи документів, що регламентують безпеку. Стратегії, доктрини, програми, технології мають будуватись виключно на підставі концепції, їх завданням є конкретизації положень концепції, надання їм визначеності відповідно до певних сфер життєдіяльності. Концепція безпеки не повинна мати однобічний характер. У ній повинні знаходити практичне відображення реалії сьогодення. При побудові структури документа повинні враховуватися наступні питання: актуальність, достовірність і своєчасність проблеми; особливості сьогочасних реалій об'єкта; основні шляхи досягнення прогресуючої оптимізації чинників, що сприяють ефективному функціонуванню об'єкта; механізм безпеки, який розкривається через: мету, функції, принципи та методи. У преамбулі має міститися достовірність, актуальність і своєчасність вирішуваної у даний момент проблеми" [3, с. 160-161].

М.Зубок та Р.Зубок вважають, що в структурі концепції безпеки діяльності підприємства слід наводити такі дані: 1.Загальні положення; 1.1. Загальна характеристика підприємства; 1.2. Умови діяльності підприємства; 1.2.1. Загальні умови; 1.2.2. Умови конкуренції; 1.2.3. Загрози підприємству; 1.3. Вимоги до безпеки діяльності підприємства, її принципи та завдання; 2. Система безпеки підприємства; 2.1. Заходи загального забезпечення безпеки діяльності підприємства; 2.2. Спеціальні заходи; 2.3. Заходи загальнодержавної безпеки; 2.4. Види безпеки; 2.5. Форми реалізації заходів безпеки; 2.6. Об'єкти безпеки; 3. Сили безпеки; 3.1. Структура сил безпеки підприємства; 4. Організація безпеки діяльності підприємства; 4.1. Функції сил безпеки; 4.2. Функції підрозділів підприємства з безпеки його діяльності; 4.3. Управління системою безпеки та планування її заходів; 4.4. Відповідальність за порушення (невиконання) правил і заходів безпеки; 5. Забезпечення заходів безпеки; 5.1. Фінансове і матеріально-технічне забезпечення; 5.2. Інформаційне забезпечення. 5.3. Наукове забезпечення [4, с. 7, 8-22].

За В.Ярочкіним структура концепції комплексної безпеки підприємництва повинна включати такі дані: 1. Загальні положення; 2. Цілі і завдання системи безпеки; 3. Об'єкти захисту; 4. Загрози інтересам комерційного підприємства; 5. Правові основи безпеки; 6. Організаційні основи безпеки; 7. Інженерно-технічні основи безпеки; 8. Технічне забезпечення безпеки; 9. Управління системою безпеки; 10. Пропозиції щодо програми створення системи безпеки; 11. Принципи і напрямки взаємодії між комерційним підприємством і правоохоронними органами у сфері безпеки [1, с. 191-213].

Прийняття Концепції (основ державної політики) національної безпеки України в січні 1997 р. стало першим, і поки що єдиним, кроком по формуванню законодавчого підґрунтя функціонування системи безпеки, що в подальшому сприяло розробці та затвердженню Закону України "Про основи національної безпеки України", Структура її включала: 1. Загальні положення і принципи; 2. Національні інтереси України; 3. Загрози національній безпеці України; 4. Основні напрями державної політики національної безпеки України; 5. Система забезпечення національної безпеки України [5]. Така структура сприяла окресленню загального бачення безпеки, визначенню національних інтересів та чіткої державної політики безпеки, формуванню стратегії, тактики і методів забезпечення безпеки. В той же час, в основні напрямки національної безпеки безпека підприємницької діяльності не включена.

Серед регіональних розглянемо “Концепцію безпечної життєдіяльності населення в Кіровоградській області”, затверджену 15.04.2002 р. №ПР-1, одним з розробників якої є автор цієї роботи. Вона має наступну структуру: 1. Концептуальні засади безпечної життєдіяльності населення в регіоні; 1.1. Підстава і сфера застосування концепції; 1.2. Загальні положення; 1.3. Принципи та мотивація в системі безпеки життєдіяльності населення; 1.4. Система безпечної життєдіяльності населення та організація її функціонування; 1.5. Механізм реалізації системи безпеки життєдіяльності населення; 1.6. Стратегія прийняття управлінських рішень в системі безпеки життєдіяльності населення; 2. Організаційно-економічний механізм управління безпечною життєдіяльністю [6, с. 5-41].

Безпека підприємницької діяльності пов’язана з необхідністю розвитку і підвищенням ефективності роботи підприємницьких структур, тому розглянемо структуру “Концепції державної політики розвитку малого підприємництва”, затверджену Постановою Кабінету Міністрів від 3.04.1996 р., що включає: 1. Цілі і принципи державної політики розвитку малого підприємництва; 2. Основні напрямки державної підтримки і регулювання розвитку малого підприємництва; 3. Організаційне забезпечення розвитку малого підприємництва [7, с. 125-129].

Розглянемо також структуру “Концепції державної регіональної політики”, затверджену Указом Президента України від 25. 05. 2001 р., що включає: 1. Загальні положення; 2. Вдосконалення державного регулювання розвитку регіонів; 3. Підвищення ролі та відповідальності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування в соціально-економічному розвитку регіонів; 4. Етапи реалізації Концепції [8].

Концепція, за думкою президента Міжнародної академії безпеки життєдіяльності С.Ткачука, повинна передбачати: 1. Системний підхід до попередження та ліквідації кризових явищ у сфері безпеки; 2. Створення такої основи стабільного розвитку держави, яка б враховувала національні цінності та тенденції світового розвитку безпеки життєдіяльності; 3. Створення законодавчого поля, яке б сприяло комплексному вирішенню проблем екології, економіки та соціального розвитку; 4. Тісну співпрацю у справі безпеки життєдіяльності урядових структур, підприємців та неурядових організацій; 5. Ефективний механізм реалізації положень, закріплених у законодавстві, та контроль за їх виконанням; 6. Перехід до проектування, створення та експлуатації потенційно небезпечних виробництв та об’єктів на базі нових критеріїв, методів і засобів забезпечення безпеки; 7. Створення ефективних методів та засобів оповіщення, захисту і рятування людей, а також ведення відновлювальних робіт у зонах виникнення і розвитку аварій; 8. Формування ефективної системи управління у сфері безпеки життєдіяльності; 9. Проведення наукових досліджень і розробок, у тому числі фундаментальних основ теорії техногенних і природних аварій та катастроф, теорії захисту і безпеки; 10. Розробку галузевих і регіональних програм безпеки життєдіяльності, цільових програм профілактики найбільш поширених причин аварій і нещасних випадків; 11. Навчання та інформаційне забезпечення всіх верств населення з питань безпеки, пропаганду безпечної поведінки і здорового способу життя; 12. Запровадження економічних механізмів відшкодування шкоди, заподіяної здоров’ю людей; 13. Створення умов для надходження державних, приватних та іноземних інвестицій, залучення коштів широких верств населення до формування та розвитку інфраструктури для забезпечення безпечної життєдіяльності; 14. Створення автоматизованої інформаційно-аналітичної системи з питань безпеки життя та діяльності населення [9, с. 4].

Аналіз структур концепцій з питань безпеки, розвитку малого підприємництва, та висновків С.Ткачука щодо шляхів удосконалення державної політики у сфері

безпеки підприємницької діяльності дають можливість для розробки наступної структури "Концепції БПД на малих підприємствах": Вступ. 1. Вихідні підстави для розробки концепції. 2. Загальні положення концепції безпеки підприємницької діяльності. 3. Зміст безпеки діяльності на підприємстві. 4. Організація роботи по формуванню безпеки діяльності на підприємстві. 5. Створення і реалізація механізму управління безпекою підприємницької діяльності.

Основою для розробки концепції безпеки підприємницької діяльності на рівні регіонів, галузей та підприємств можуть стати "Концептуальні основи БПД на малих підприємствах". Метою їх розробки є створення механізму управління, який повинен гнучко реагувати на можливі зміни ситуації в ринкових умовах, в економіці та на виробництві, тобто стратегія управління повинна адаптуватися до постійних зовнішніх змін. Внутрішні процеси повинні орієнтуватися на досягнення цілей концепції, а не на вирішення поточних завдань.

Для розуміння концептуальних основ безпеки підприємницької діяльності визначимо основний термін, що використовується в подальшому: *безпека підприємницької діяльності*, що визначається категоріями "розвиток" і "стійкість" малого підприємства, при яких: забезпечується стале, стабільне функціонування підприємств будь-якої форми власності; створені умови, що сприяють захищеності підприємців; передбачені і реалізуються заходи по запобіганню загроз з боку зовнішнього та внутрішнього середовища; забезпечується здатність протистояти дестабілізуючим факторам, що порушують нормальну виробничу та іншу діяльність; сформована ефективна система управління, що включає в себе мету, завдання, результат і сам процес, спрямовані на досягнення максимального прибутку та подальшого розвитку.

З огляду на те, що безпека підприємницької діяльності виконує подвійну функцію: з одного боку – це самостійна діяльність, а з іншого – це вид її забезпечення – виникає нагальна потреба у всебічному та повному правовому регулюванні розвитку малих підприємств. Разом з тим на сьогодні в Україні відсутні спеціальні законодавчі акти, якими б здійснювалось правове регулювання щодо забезпечення безпеки такої діяльності. Правові норми, які використовуються в цьому виді діяльності, розпорошені по різних законодавчих актах загального характеру та містяться в окремих підзаконних актах. Що ж до нормативних документів з питань безпеки підприємницької діяльності малих та середніх підприємств, то нині такі документи відсутні або незначна їх частина може частково означати ці питання. В останньому випадку, документи з одних і тих же питань, характерні для одних і тих же умов, мають суттєві відмінності.

При розробці концептуальних основ БПД слід розглянути функціональні складові безпеки підприємницької діяльності: правова безпека, фінансова безпека, охорона та безпека праці, соціальна безпека, безпека особистості, інформаційна безпека, екологічна безпека, безпека при виникненні надзвичайних ситуацій, що визначені автором за результатами проведеного соціологічного дослідження на малих підприємствах Кіровоградської області. Кожна з наведених складових характеризується власним змістом, набором функціональних критеріїв і способами забезпечення. При розгляді складових виявляється те, що в першу чергу заважає або гальмує розвиток підприємницької діяльності, а також визначаються основні внутрішні і зовнішні загрози підприємницькій діяльності та шляхи їх ліквідації.

В концептуальних основах БПД розглядаються питання:

а) регулювання безпеки підприємницької діяльності — це спрямовування, розвиток з метою привести в порядок, в систему; приведення механізму і його частин в такий стан, при якому вони можуть нормально функціонувати;

б) стратегія – це прийняття змістовних довгострокових заходів у сфері формування та забезпечення безпеки підприємницької діяльності (розглядається на рівні регіону).;

в) тактика – практичні методи і прийоми менеджменту для досягнення поставленої цілі в конкретних умовах формування та забезпечення безпеки підприємницької діяльності (розглядається на рівні малих підприємств).

При цьому *система управління безпекою підприємницької діяльності* визначається сукупністю взаємопов'язаних компонентів, які взаємодіють між собою таким чином, що досягається певний результат в діяльності та розвитку малого підприємства.

Будь-яка діяльність малого підприємства здійснюється відповідно до законів розвитку, певних правил і норм, має відповідні об'єкти, суб'єкти безпеки підприємницької діяльності, загрози та ризики, що зумовлюється різними проявами, умовами та потребами (рис. 1).

Рисунок 1 – Концептуальна модель формування та забезпечення безпеки підприємницької діяльності

На основі концепції БПД повинна розроблятися "Регіональна програма розвитку малого підприємництва", передбачена Законом України "Про національну програму розвитку малого підприємництва в Україні". Вона може включати, як, наприклад, в Кіровоградській області, наступні розділи: 1. Впорядкування нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності. Реалізація державної регуляторної політики. 2. Фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка. 3. Ресурсне та інформаційне

забезпечення, подальше формування інфраструктури підтримки підприємництва. 4. Удосконалення системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для малого підприємництва. 5. Пріоритетна підтримка розвитку малого підприємництва, пілотні програми та проекти. Ця програма суттєво полегшує розробку і прийняття конкретної цільової програми забезпечення безпеки підприємницької діяльності, що являє собою ув'язаний по ресурсах, виконавцям і строкам здійснення комплекс науково-дослідних, дослідно-конструкторських, виробничих, соціально-економічних, організаційно-господарських та інших заходів, що забезпечують ефективне рішення завдань у сфері державного, економічного, соціального і культурного розвитку. Замість вказаної програми може розроблятися розділ "Забезпечення безпеки підприємницької діяльності" в "Програмі розвитку малого підприємництва в області".

Використовуючи наведені в статті методичні підходи, можна розробити на рівні регіону концептуальні основи БПД, а на малих підприємствах відповідні концепції БПД, виходячи з напрямків їх діяльності, територіального розміщення та соціально-економічних умов. Це дозволить підвищити ефективність діяльності малих підприємств та забезпечить стійкий їх розвиток, відповідну соціальну інфраструктуру. Отже, робота в цьому напрямку потребує розвитку та подальших ґрунтовних наукових досліджень.

Список літератури

1. Ярочкин В.И. Секьюритология – наука о безопасности жизнедеятельности. – М.: "Ось-89", 2000. – 400 с.
2. Белоусов А.М. Как защитить себя и свой бизнес. – Кировоград: Центрально-Украинское издательство, 2002. – 104 с.
3. Ліпкан В.А. Безпекознавство: Навч. посібник. – К.: Вид-во Європ. Ун-ту, 2003. – 208 с.
4. Зубок М.І., Зубок Р.М. Безпека підприємницької діяльності: Нормативно-правові документи комерційного підприємства, банку. - К.: Істина, 2004. - 144 с.
5. Про основи національної безпеки України. Закон України від 19 червня 2003 р №964-IV. //Голос України. – 22 липня 2003 р. - №134(3134). – С. 20-21.
6. Концепція безпечної життєдіяльності в Кіровоградській області. Розробники: І.М.Миценко, А.К.Гудсков, В.Ф.Шелест, М.І.Сулима, О.Я.Йосипенко, О.М.Мезенцева — Кіровоград: КДТУ, 2002. — 84 с.
7. Про Концепцію державної політики розвитку малого підприємництва: Постанова КМУ від 3 квітня 1996 р. № 404. //Зібрання постанов Уряду України, 1996, №10. - с.125-130.
8. Про концепцію державної регіональної політики: Указ Президента України від 25 травня 2001 р. 341/2001.
9. Ткачук С.П. Шляхи удосконалення державної політики у сфері безпеки життєдіяльності. //Безпека життєдіяльності, 2003, №1, - С. 4-5.

В статье рассмотрены основные положения разработки концептуальных основ безопасности предпринимательской деятельности.

In the article basic positions of development of conceptual bases of safety of entrepreneurial activity are considered.

УДК 331.52

В.А. Михайлович, економіст
Міністерство освіти і науки України

Стратегічне управління як чинник розвитку кадрового потенціалу регіону

У статті розглядається механізм впровадження сучасної системи стратегічного управління на регіональному рівні з метою довгострокового розвитку кадрового потенціалу. Зазначається необхідність реорганізації всієї системи управління на основі ґрунтовного системного аналізу майбутніх цілей, зовнішнього та внутрішнього середовища території, а також тих змін, які необхідно провести в системі управління регіоном з метою забезпечення її адекватності визначеним завданням.
стратегічне управління, кадровий потенціал, людські ресурси, портфель функціональних стратегій, зовнішнє середовище, внутрішнє середовище, постіндустріальна епоха, регіональний рівень

З середини 50-х років у світі почалася "постіндустріальна епоха", яка була охарактеризована англійським економістом Пітером Дракером як така, що "не має закономірностей".

Поряд з цим, технологічні трансформації останніх десятиліть обумовили і зміну поглядів суспільства на роль та призначення людини, визначення постійно зростаючої ролі людського фактору в процесі виробництва. Саме людський фактор є єдиним фактором виробництва, який не вичерпується, як, наприклад, сировина чи капітал. Людина, її розум, фантазія та творчість не знають меж, у тому числі і на виробництві.

Таким чином, у майбутньому саме стан якості кадрового потенціалу буде визначати місце будь-якої країни на світовому ринку, можливості її подальшого економічного розвитку, що й обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

У зв'язку з цим, за умов динамічних змін та, як зазначалося, швидкого зростання ролі людського фактору, в Україні як і в інших країнах, має корінним чином і удосконалюватись процес управління людським ресурсами як на державному рівні, так і на рівні окремих регіонів. Одним із найбільш адекватних підходів до довгострокового управління в умовах швидких змін, який вдало зарекомендував себе у практиці багатьох країн та великих компаній, є стратегічний менеджмент.

Особливість саме регіонального аспекту, як свідчить світовий досвід, є досить актуальною у зв'язку з необхідністю розбудови саме сильних регіонів з метою забезпечення добробуту всієї держави.

Проблемам стратегічного управління людськими ресурсами приділяли увагу такі зарубіжні вчені як П. Дракер, В. Брокбенк, Д. Улрих, А. Юнг, Л. Бродлинг та ін. Серед вітчизняних вчених стратегічними аспектами управління трудовими ресурсами, зокрема, на регіональному рівні, займалися такі дослідники, як Богиня Д.П., Долішній М.І., Краснов Ю.М., Чумаченко М.Г., Хомра О.У. та ін.

Незважаючи на це, стратегічним підходам до управління кадровим потенціалом на регіональному рівні було приділено недостатньо уваги.

Тому, метою дослідження є визначення ролі сучасної системи стратегічного управління на регіональному рівні з метою довгострокового розвитку кадрового потенціалу в Україні.

З метою більш ефективного вирішення завдань стратегічного управління кадровим потенціалом регіонів, за нашим переконанням, в органах державного

управління необхідно поступово змінювати ідеологію довгострокового управління на ідеологію стратегічного управління. Так, якщо довгострокове є придатним лише в тому випадку, коли майбутнє може бути передбачено шляхом екстраполяції тенденцій, то стратегічне управління базується на припущені про неможливість з достатнім ступенем точності передбачати довгострокові тенденції.

Таким чином, стратегічне управління визначається як технологія управління в умовах підвищеної нестабільності факторів зовнішнього середовища та їх невизначеності у часі. Основними факторами нестабільності зовнішнього середовища в Україні виступають як об'єктивні процеси, насамперед, швидкий розвиток інформаційних технологій, що є характерним і для інших країн світу, так і загальна нестабільність соціальної, політичної та економічної ситуації в державі.

Основними етапами стратегічного управління є такі, як стратегічне планування та імплементація стратегії.

До стратегічного планування належать, в свою чергу, такі етапи: визначення місії та стратегічних цілей організації; аналіз зовнішнього макро - та мезосередовища; дослідження сильних та слабких сторін внутрішнього середовища організації (регіону); визначення загальної стратегії організації (регіону) та формування портфелю функціональних стратегій (соціальної, фінансової, науково-технічної тощо).

До етапу імплементації (реалізації) стратегічного плану належать такі як: розробка політики діяльності організації (регіону); розробка програми загального соціально-економічного розвитку регіону та галузевих програм; трансформація організаційної культури; підвищення рівня підготовки кадрів; зміна структури та інформаційного і технічного забезпечення у відповідності до стратегічних цілей організації.

Дуже важливим є формування місії, тобто головної мети існування, яка має надавати пояснення, зокрема, для задоволення яких потреб існує організація.

Наступним важливим моментом є формування структури стратегічних цілей. У нашому випадку для комплексного розвитку регіону такими цілями мають бути цілі таких трьох рівнів:

- формування перспективної структури як робочої сили, так і робочих місць, виходячи з реалій подальшої кон'юнктури світового ринку та відповідного гіпотетичного міжнародного поділу та кооперації праці.
- формування структури робочої сили та робочих місць на основі сучасної та перспективної кон'юнктури внутрішнього ринку, міжрегіонального поділу та кооперації праці.
- розвиток структури робочих місць та відповідного забезпечення пропозиції робочої сили, необхідної якості та кількості, для задоволення потреб комплексного розвитку регіону.

При цьому розмежування структури робочих місць у відповідності до міжнародного, міжрегіонального поділу праці, а також для забезпечення внутрішніх потреб території, має умовний характер, тому що за умов подальшої глобалізації економіки відмінність між внутрішнім та зовнішнім ринками ставатиме все меншою. Останнє обумовлює необхідність орієнтації на міжнародні стандарти у формуванні робочих місць та відповідної підготовки робочої сили на всіх рівнях.

У першому випадку, це, передусім, завдання третього та частково другого рівнів, вирішенню яких має сприяти створення умов для розвитку підприємництва, розширення самозайнятості населення, активізації діяльності з організації громадських робіт, підтримка працюючих та заснування нових перспективних підприємств, особливо тих, що не потребують значних капіталовкладень, розвиток персоналу на діючих підприємствах.

У другому, – відповідно завдання щодо створення експортного потенціалу регіону, а також формування структури підприємств у відповідності до міжрегіонального поділу праці, розв'язанню яких має сприяти виважена диференційована інвестиційна, фінансово-кредитна, податкова та відповідна кадрова політика як в регіонах, так і в державі загалом.

З метою розробки стратегії досягнення обраних цілей особлива увага має приділятися ретельному аналізу зовнішнього макро- та мезосередовища, а також внутрішнього середовища регіону .

При дослідженні зовнішнього макро- та мезосередовища особлива увага має приділятися: аналізу законодавчої бази як в Україні, так і в Євросоюзі та країнах, які є стратегічними партнерами; стану та тенденціям розвитку соціально-економічної ситуації в Україні та країнах близького і далекого зарубіжжя; тенденціям розвитку основних галузей господарського комплексу в Україні та за кордоном; порівняльний аналіз розвитку регіонів країни тощо.

При аналізі внутрішнього середовища регіону необхідно чітко визначити стан та тенденції розвитку: трудових ресурсів регіону; фінансового забезпечення; галузей господарського комплексу; соціальної сфери; системи управління тощо.

Після такого аналізу визначається загальна стратегія управління регіоном, метою якої є визначення основних пріоритетів соціально-економічного розвитку території на наступні 5-10 років.

На основі загальної стратегії розробляються відповідні функціональні стратегії. До таких стратегій має відноситись і стратегія управління кадровим потенціалом. Вона має охоплювати всі стадії відтворення трудових ресурсів і бути спрямована на комплексний розвиток якісних характеристик кадрового потенціалу, як головної передумови стабільного розвитку регіону.

Основним документом, який би міг відбивати стратегічні пріоритети управління кадровим потенціалом, на основі встановлених цілей, стратегічного аналізу та відповідно визначених "стратегічних розривів", має бути концепція управління кадровим потенціалом. Під „стратегічними розривами" в стратегічному управлінні кадровим потенціалом регіону необхідно розуміти невідповідність між поточними характеристиками якісних параметрів та структури кадрового потенціалу в регіоні і тенденцією їх подальшої трансформації протягом запланованого періоду та реальним станом поточних і перспективних потреб зовнішнього середовища (ринку праці, демографічної ситуації, стану екології тощо).

Поряд з процесом стратегічного планування велике значення має і процес реалізації стратегії. Без вдалого здійснення, сам стратегічний план, втрачає будь-який сенс.

Процес реалізації стратегії передбачає як розробку відповідної програми, так і розробку методичного забезпечення щодо її реалізації, зокрема, визначення політики щодо імплементації даної стратегії, окремих методик, процедур, правил.

Велике значення, як вже зазначалось, під час реалізації стратегії, має приділятися розробці та впровадженню відповідної політики. Як правило, під політикою розуміється загальне керівництво щодо реалізації певної програми.

Регіональна політика є складовою державної політики і відбиває основні пріоритети у сфері формування регіональної моделі управління.

Регіональна політика охоплює як вертикальний аспект, тобто побудова взаємовідносин з центром, так і горизонтальний, тобто розвиток прямих зв'язків між регіонами в самій державі та за її межами. Саме в розвитку прямих економічних, науково-технічних, культурних зв'язків регіонів і є майбутній потужній резерв їх розвитку .

Поряд з цим, реалізація розробленого стратегічного плану вимагає також і визначення основних принципів, за якими він має здійснюватись.

Серед них можна визначити такі:

– поступовий перехід від тактики ліквідації наслідків кризових явищ, зокрема, постійного погіршення якісних характеристик населення до їх попередження;

– селективне фінансування заходів регулювання якості кадрового потенціалу, що вимагає концентрації коштів насамперед на пріоритетних напрямках розвитку кадрового потенціалу, реалізація яких зможе принести відчутні результати;

– проведення диференційованої політики на ринку праці, сприяння формуванню ринку висококваліфікованої робочої сили;

– здійснення всіх заходів реалізації даної концепції на засадах поширення соціального партнерства між власниками робочої сили та їх представницькими органами, роботодавцями, територіальними державними органами влади;

– екологізація системи управління, що вимагає врахування екологічних факторів при розробці та реалізації концепції;

– визначення загальноприйнятих світових орієнтирів у політиці розвитку людських ресурсів.

Поряд з цим, слід зазначити, що не лише безпосередньо процес розробки стратегії, а й процес її реалізації вимагає системного підходу з боку органів управління регіоном.

У зв'язку з цим, з метою уникнення основних помилок при розробці відповідних заходів реалізації стратегії керівництву необхідно:

– ідентифікувати пріоритети серед адміністративних задач для того, щоб їхня відносна значимість відповідала тій стратегії, яку буде реалізовувати відповідна територія. Це стосується в першу чергу, таких задач, як розподіл ресурсів, встановлення організаційних відносин, створення допоміжних систем та ін.;

– встановити відповідність між обраною стратегією і внутрішніми організаційними процесами для того, щоб зорієнтувати діяльність системи управління регіоном на здійснення обраної стратегії. Відповідність повинна бути досягнута за такими організаційними характеристиками, як її структура, система мотивації та стимулювання, норми та правила поведінки, цінності, кваліфікація працівників та менеджерів тощо;

– зробити вибір і привести у відповідність до обраної стратегії стиль лідерства і підходи до управління організацією.

Усі три завдання вирішуються за допомогою змін, що фактично є серцевиною виконання стратегії. Саме тому зміна, що проводиться в процесі виконання стратегії, називається стратегічною зміною. Проведення змін в організації призводить до формування умов, які необхідні для здійснення обраної стратегії. Зміни не є самоціллю. Необхідність і ступінь змін залежать від того, наскільки органи управління готові до ефективного здійснення стратегії.

Поряд з цим, необхідно зазначити, що складність впровадження змін в організації полягає в тому, що будь-які зміни зустрічають опір, який може бути досить сильним і становити загрозливу перепону на шляху реалізації стратегії. Ось чому для того, щоб здійснити зміни, треба, як мінімум:

– проаналізувати та передбачити, який опір можуть зустріти зміни, що плануються керівництвом;

– зменшити до мінімуму цей опір (потенційний та реальний);

– встановити статус-кво нового стану організації.

Таким чином, впровадження сучасної системи стратегічного управління на регіональному рівні з метою стратегічного управління кадровим потенціалом не

обмежується лише розробкою стратегічного плану, а вимагає від регіональної влади та органів місцевого самоврядування в цілому реорганізації всієї системи управління на основі ґрунтовного системного аналізу майбутніх цілей, зовнішнього та внутрішнього середовища території, а також тих змін, які необхідно провести в системі управління регіоном з метою забезпечення її адекватності визначеним завданням. Особливої уваги, у зв'язку з цим, потребує питання розробки методичних засад формування ефективної системи стратегічного управління на рівні окремих регіонів.

Список літератури

1. Laurie A. Broedling. Applying a system approach to human resource management. Human Resources Management, Fall 1999,Vol.38, №.3, P.269.
2. Wayne Brockbank If HR were really strategically proactive: present and future direction in HR's contribution to competitive advantage. Human Resources Management, Winter 1999,Vol.38, №.4, P.337
3. Краснов Ю.М. Стратегічні й оперативні заходи щодо державного регулювання зайнятості населення. // Україна: Аспекти праці. № 2, 1999.- С.5.
4. Мельник С.А. Управління регіональною економікою: Навч. посібник.- К.: КНЕУ, 2000.
5. Нємцов В.Д., Довгань Л.Є. Стратегічний менеджмент: Навч. посібник. - К.: ДП "Експрес-Поліграф" , 2001.-С.391.
6. Чумаченко М. Проблеми регіонального управління в Україні. // Регіональна економіка. - 1996. - №1-2.-С.39-49.

В статье рассматривается механизм внедрения современной системы стратегического управления на региональном уровне с целью долгосрочного развития кадрового потенциала. Подчеркивается необходимость реорганизации всей системы управления на основе обоснованного системного анализа будущих целей, внешней и внутренней среды территории, а также тех изменений, которые необходимо провести в системе управления регионом с целью обеспечения ее адекватности определенным заданиям.

In the article the mechanism of modern strategic management system using at the regional level for staff potential development is described. The necessity of management system reorganizing at the base of future goals system analysis, analysis of territorial environment and changes, which are necessary for regional management system for its ability to realize the main goals, is marked.

УДК 663.5

М.О. Дворник, ас., О.І. Маслак, доц., канд. екон. наук
Кременчуцький державний політехнічний університет
В.А. Таловер
голова ради директорів ЗАТ "КЛГЗ"

Удосконалення системи адаптації підприємства до ринкових умов господарювання

В статті розглянуто та обґрунтовано найбільш доцільні форми адаптації підприємства лікеро-горілчаної галузі до конкурентного середовища, розраховано економічну ефективність від впровадження запропонованих методів.
форма адаптації, підприємство, конкурентне середовище, економічна ефективність

В умовах ринкової економіки України сучасні підприємства усвідомили, що для виживання та забезпечення конкурентоспроможності в сучасних умовах необхідно постійно змінювати свою діяльність. Для більшості українських підприємств постійна адаптація до зовнішніх та внутрішніх змін та пошук оптимальної адаптивної політики, яка допомогла б досягти бажаних результатів з найменшими втратами, є головною умовою виживання.

У процесі дослідження проаналізовані як праці вітчизняних вчених економістів: Календжана С.О., Губанова С.И., Боровога С.М., Лігоненко Л.О., так і праці іноземних науковців: Хейвуда Дж. Братана, Маркарьяна Э.А., Герасименко Г.П. та інших.

В працях Календжана С.О., Губанова С.И., Боровога С.М., Лігоненко Л.О. розглянуті такі форми адаптації як факторинг, вертикальна інтеграція, реструктуризація, аутсорсинг. Однак в досліджених працях не дана оцінка ще одній формі адаптації – форфейтинг.

Основною метою статті є удосконалення економічного механізму адаптації підприємства до конкурентного середовища, пошук оптимальної адаптивної політики на прикладі ЗАТ"КЛГЗ"

Провівши аналіз діяльності ЗАТ „Кременчуцький ЛГЗ" слід відмітити, підприємство використовує не досить обґрунтовану адаптивну політику. ЗАТ „КЛГЗ" використовує форму адаптації - банківський кредит та лізинг. Проте підприємство на сьогодні може використовувати наступні форми адаптації: факторинг, форфейтинг, вертикальна інтеграція, аутсорсинг, реструктуризація тощо.

Становище підприємства на ринку суттєво залежить від вибору адаптивної політики і ефективності здійснення адаптивних заходів. Можна виділити три основні завдання адаптивної політики:

- вихід на ринок на початковому етапі;
- розширення ринку на наступному етапі;
- закріплення своїх позицій на завершальному етапі.

Одним із найбільш важливих напрямків розвитку підприємства є розширення ринку. На цьому етапі існують чотири основні задачі діяльності підприємства

- збільшення частки підприємства на існуючому ринку за рахунок збільшення об'єму випуску продукції, збільшення інтенсивності її споживання чи скорочення терміну використання;

- вихід на новий ринок з продукцією, що випускається. Ця задача передбачає або

поширення збуту на нових географічних ринках або знаходження нових способів і напрямків її застосування;

- розширення асортименту продукції передбачає випуск супутніх чи однорідних товарів на існуючому ринку. Така задача адаптивної політики дозволяє охопити більше сегментів ринку, тим самим збільшуючи обсяги збуту;

- повна диверсифікація виробництва полягає в тому, що підприємство виходить на ринки з принципово новою для себе продукцією. Такий напрям вимагає значних витрат на засвоєння нового виду діяльності. Її можуть підтримувати лише досить стійкі підприємства, котрі володіють вільними грошовими ресурсами.

Для розробки задач адаптивної політики розглянемо деякі припущення. Основними припущеннями приймемо наявність конкуренції і можливість вільного виходу на ринок, тобто вважатимемо, що будь-яке збільшення частки підприємства на ринку проходить тільки завдяки адаптивним зусиллям. Припустимо, що попит на будь-яку продукцію повністю визначає її пропозицію, тому збільшення частки ринку для підприємства призведе до зменшення частки ринку конкурентів.

Якщо підприємство ЗАТ „КЛГЗ” випускає продукцію та займає частку ринку. Припустимо, що:

p - ціна продукції - горілки „Київ Новий” – 5,3грн.;

xi – обсяг реалізованої продукції в момент часу - 17451шт.;

Li = xi/A – частка підприємства на даному ринку: 17451/7736557=0,0023;

Vi = p×xi - виручка від реалізації в момент часу: 5,3×17451=92490,30грн.

Нехай підприємство збільшує частку ринку за рахунок залучення частини покупців, що йдуть від конкурентів. За незмінної пропозиції така задача досягається за рахунок збільшення обсягів збуту. Тоді:

$$x_{t+1} = x_t + \Delta x, \quad (1)$$

$$V_{t+1} = p \times (x_t + \Delta x), \quad (2)$$

$$h_{t+1} = (x_t + \Delta x) / A. \quad (3)$$

Зробимо розрахунок наведених формул:

x_{i+1} = 17451 + 80000 = 97451 шт.

V_{t+1} = 5,3 × (17451 + 80000) = 516490,30 грн.

h_{t+1} = (17451 + 80000) / 6800520 = 0,014.

У разі застосування другої задачі адаптивної політики обсяг збуту даної продукції складе:

$$x_{t+1} = x_t^A + x_t^B, \quad (4)$$

$$V_{t+1} = p \times (x_t^A + x_t^B). \quad (5)$$

Зробивши розрахунки формул отримаємо:

x_{t+1} = 17451 + 25000 = 42451 шт.

V_{t+1} = 5,3 × (17451 + 25000) = 224990,30 грн.

Частка підприємства на старому ринку залишиться незмінною, проте вона збільшиться на новому сегменті з ємністю В на величину:

$$h_{t+1}^B = x_t^B / B. \quad (6)$$

$$h_{t+1}^B = 25000 / 936037 = 0,027.$$

У разі застосування третьої задачі підприємство висуває новий вид продукції –

горілка „Київ Олександрійський” на старий ринок. При цьому його частка також зросте у порівнянні з конкурентами:

$$V_t = p \times (x_t + y_t), \tag{7}$$

$$h_t = (x_t + y_t) / A. \tag{8}$$

Отже, при застосуванні третьої моделі адаптації отримаємо:

$$V_t = 5{,}3 \times (17451 + 20000) = 198490{,}30 \text{ грн.}$$

$$h_t = (17451 + 20000) / 6800520 = 0{,}0055.$$

Четверта задача адаптації визначає реалізацію зовсім нового виду продукції – горілка „Пісня Путня”, тобто:

$$V_t = p^x \times x_t^B + p^y \times y_t^B. \tag{9}$$

$$V_t = 20000 \times 5{,}3 + 3005 \times 5{,}7 = 123128{,}50 \text{ грн.}$$

Згідно з цією методикою грошові потоки від операційної діяльності становлять собою різницю додаткових потоків від реалізації продукції і інших видів діяльності і від’ємних потоків, в які входять собівартість продукції та інші видатки підприємства. Розглянемо всі складові грошових потоків, які отримує підприємство. Так, величину грошових потоків в момент часу t можна розписати:

$$f_t = V_t - c(x_t) + g_t - m_{t-1}, \tag{10}$$

де $c(x_t)$ - витрати на купівлю сировини і матеріалів, заробітна плата, податки, тощо;

g_t - доходи в результаті діяльності;

m_{t-1} - вартість заходів щодо розширення ринків збуту.

Для кожної із розглянутих задач адаптації величину грошових потоків можемо записати так:

$$f_t = p(x_{t-1} + \Delta x(m_{t-1})) - c_t(x_t + \Delta x(m_{t-1})) + g_t - m_{t-1}, \tag{11}$$

$$f_t = p(x_x^A + x_x^B(m_{t-1})) - c(x_x^A + x_x^B(m_{t-1})) + g_t - m_{t-1}, \tag{12}$$

$$f_t = p^x x_t + p^y(y_t(m_{t-1})) - c(x_t) - c(y_t(m_{t-1})) + g_t - m_{t-1}, \tag{13}$$

$$f_t = p^x x_t^A + p^y(y_t^B(m_{t-1})) - c(x_t) - c(y_t(m_{t-1})) + g_t - m_{t-1}. \tag{14}$$

Зробивши розрахунки формул отримаємо:

а) f_t = 5,30 х (17451+80000) - (91617,75+420000) + 10000 = (516490,30 - - 511617,75) + 10000 = 14872,55 грн.;

б) f_t = 5,30 х (17451+25000) - (91617,75+131250) + 8500 = (224990,30 - - 222867,75) + 8500 = 10622,55 грн.;

в) f_t = ((5,30 х 17451) + (5,30 х 20000)) - (91617,75 + 105000) + 4200 - - 1200 = (92490,30 + 106000) - 196617,75 + 4200 – 1200 = 198490,30 - 196617,75+ + 4200 – 1200 = 4872,55 грн.;

г) f_t = (5,30 х 17451) + (5,70 х 3005) - (91617,75 + 16677,75) + 3500 - 1000 = = (92490,30 + 17128,50) - (91617,75 + 16677,75) + 3500 – 1000 = (109618,80 - - 108295,50) + 3500 – 1000 = 3823,30 грн.

Тоді чисті грошові потоки підприємства за плановий період можна розрахувати як суму всіх грошових потоків в кожен момент часу періоду, що розглядається з урахуванням ставки дисконтування:

$$F = \sum_t \frac{f_t}{(1+k)^t}. \quad (15)$$

Отже, $F = \frac{34190.95}{1+0.1} = 31082{,}68$ грн.

Таким чином, проаналізований підхід базується на співмірності додаткових обсягів реалізації продукції внаслідок розширення ринку і витрат на реалізацію цього розширення.

Із розглянутих вище задач адаптації і проведених розрахунків можна зробити висновок, що найефективнішими є перша і друга задача: збільшення частки підприємства на існуючому ринку та вихід на новий ринок з продукцією, що випускається. Розширення асортименту та диверсифікація виробництва передбачає додаткові витрати, чим і зменшує частку додаткового прибутку підприємства.

Обґрунтуємо можливі форми адаптації підприємства до конкурентного середовища.

Використовуючи факторинг – комплекс фінансових послуг підприємство має ряд переваг:

- постачальник не повинен повертати виплачених йому коштів, оскільки витрати фактора будуть повернуті з платежів покупців;

- фінансування триватиме так довго, як довго постачальник продаватиме свою продукцію;

- фінансування автоматично збільшується у міру зростання обсягів продажу;

- страхування ризиків, пов'язаних із постачанням товарів і відстроченням платежу, зокрема ризику неодержання платежу від покупця в строк, через що у продавця досі могли виникати проблеми з нестачею коштів для розрахунків із його власними постачальниками;

- адміністративне управління дебіторською заборгованістю, передбачає контроль за своєчасністю оплати поставок покупцями, детальні у зручні звіти про стан дебіторської заборгованості постачальника, усі його поставки й платежі його покупців і багато чого іншого, що звільнить постачальника від безлічі поточних проблем і забезпечить об'єктивною інформацією.

Використання факторингу є для підприємства актуальним. Про це свідчить наявність та постійне збільшення кількості короткострокових кредитів банків.

Форфейтинг – покупка спеціальним кредитним інститутом за готівковий рахунок боргових та платіжних документів, які використовуються при товарних поставках. Він має ряд переваг: отримання форфейтингових послуг на основі фіксованої ставка, фінансування без регресу, отримання готівки під після поставки товару, страхування ризиків, простота документації, можливість швидкого оформлення вексельних боргових інструментів. Однак і має недоліки: більш висока вартість послуг, підтвердження векселю авалем або гарантом.

Використання форфейтингу на ЗАТ „КЛГЗ" є доцільним, через збільшення продажу продукції під отримані векселі від покупців.

Вертикальна інтеграція – створення вертикально-інтегрованих структур є найбільш перспективним шляхом виходу із криз. Вертикальна інтеграція може бути фізичною і економічною.

Фізична інтеграція частіше за все ґрунтується на географічному принципі: сировина, видобута одним підприємством, переробляється в тому ж регіоні на підприємстві, що належить тій же компанії, а продукти переробки транспортуються і розподіляються в межах сфери її діяльності.

Переваги фізичної інтеграції полягають у зменшенні собівартості, підвищенні надійності поставок і роботи всього технологічного ланцюга та посиленні контролю. Відношення між ланками технологічних етапів перестають диктуватися ринком. Це дозволяє з економити частину коштів на веденні переговорів про укладання угод і за рахунок податкових пільг у результаті маніпулювання трансферними (внутрішніми) цінами зниження транспортних витрат.

Серед недоліків відзначають відсутність гнучкості через високу частку фіксованих і адміністративних витрат, які збільшують ступінь економічного ризику в результаті впливу цих витрат на кінцеву продукцію. Крім того зростання вертикальної інтеграції не завжди призводить до значного збільшення прибутків. Між вертикальною інтеграцією і прибутками виявлено тільки незначну кореляцію, що не є підставою для висновків про наявність лінійної залежності між ними.

Економічна інтеграція ґрунтується на таких інтеграційних процесах, при яких діяльність верхнього (розвідка і видобуток) і нижнього (переробка і реалізація) секторів контролюються однією компанією, проте без утворення фізичних зв'язків між різними видами діяльності. Сировина, видобута в певному місці, передається переробній компанії, котра може належати зовсім іншому власнику, в той час як виробників продуктів певної компанії можуть забезпечувати продуктами сторонні компанії. Таке утворення зумовлено різними факторами, серед яких географічна доцільність, якість, гнучкість поставок і ін. Слід відзначити, що концепція економічної інтеграції не суперечить концепції фізичної інтеграції, а тільки доповнює її. Економічна інтеграція дозволяє значною мірою уникнути недоліків фізичної інтеграції, оскільки вона є деяким проміжним станом між групою незалежних підприємств (функціонуючих на базі ринкових відносин) і групою підприємств, об'єднаних у єдину технологічну вертикаль. Залежно від ступеня економічної інтеграції цей стан може змінюватися майже до крайніх форм (група незалежних або фізичних інтегрованих підприємств).

Вертикальна інтеграція має ряд переваг (наведених вище), проте вона для ЗАТ „КЛГЗ"не досить доцільна, через відсутність на підприємстві додаткових грошових коштів, достатньої кількості виробничих потужностей тощо.

Ще однією із сучасних форм організації бізнесу в сучасних умовах став аутсорсинг - метод господарювання (управлінський інструмент), застосування якого допомагає підприємствам вирішити свої проблеми функціонування та розвитку шляхом скорочення витрат, підвищення ступеня адаптованості до змін у зовнішньому середовищі, підвищення якості продукції (послуг), зниження рівня ризикованості діяльності. Основною відмінною рисою аутсорсинга є наявність для компанії альтернативи: зробити визначений продукт чи послугу самостійно або придбати їх у „спеціалізованого" постачальника.

З наведених форм адаптації найбільш ефективними для підприємства „КЛГЗ"є факторинг та форфейтинг. Розрахуємо економічну ефективність факторингу та форфейтингу.

Продажі в кредит становлять в січні 2006 року на термін 6 місяців:

- ЗАТ „Алкопром" – 180256,30 грн.;
- ТОВ „Брізон" – 175236,50 грн.;
- ТОВ „Оковита"- 235125,60 грн.

Розглянемо економічну ефективність факторингу.

Банк встановив комісію за покупку дебіторської заборгованості – 5% і плату за обслуговування дебіторської заборгованості – 1% в місяць. Банк виплачує спочатку 80% суми дебіторської заборгованості, яка становить 472494,72 грн. Проведемо розрахунок витрат на факторингове обслуговування:

- комісія за покупку дебіторської заборгованості:

0,05×180256,30=9012,82 грн.;
0,05×175236,50= 8761,83 грн.;
0,05×235125,60= 11756,28 грн.

- плата за обслуговування дебіторської заборгованості:

0,01×0,8×180256,30×6=8652,30 грн.;
0,01×0,8×175236,50×6=8411,35 грн.;
0,01×0,8×235125,60×6=11286,03 грн.

Загальні витрати на факторинг становлять 29530,92 + 28349,68 = 57880,6 грн.

Банк виплачує залишок суми – 20% дебіторської заборгованості в розмірі 118123,68 грн. по закінченню терміну виплат покупцями відповідних кредитів. Також банк з даної суми вираховує суму комісійної винагороди в розмірі 72055,44 грн.

Таким чином, підприємство отримує одразу після здійснення угоди 80% суми дебіторської заборгованості, а залишок по закінченню терміну – через 6 місяців з вирахуванням комісійної винагороди банку.

Розглянемо кредит під залог дебіторської заборгованості.

Банк встановив ставку 3% місячних за нарахований кредит та 1% місячних за обслуговування дебіторської заборгованості. Під залог дебіторської заборгованості банк видає кредит в розмірі 80% заборгованості. Термін виплати кредиту з відсотками встановлено на кінець періоду.

Вартість банківського фінансування:

- вартість нарахованого кредиту:

0,03×0,80×80256,30×6= 25956,91 грн.;
0,03×0,80×175236,50×6= 25234,06 грн.;
0,03×0,80×235125,60×6= 33858,09 грн.

- плата за обслуговування дебіторської заборгованості:

0,01×0,80×180256,30×6= 8652,30 грн.;
0,01×0,80×175236,50×6= 8411,35 грн.;
0,01×0,80×235125,60×6= 11286,03 грн.

Загальна вартість банківського фінансування становить 113398,73 грн.

Проведемо порівняльну характеристику факторингу та банківського кредиту під залог дебіторської заборгованості на рисунку 1.

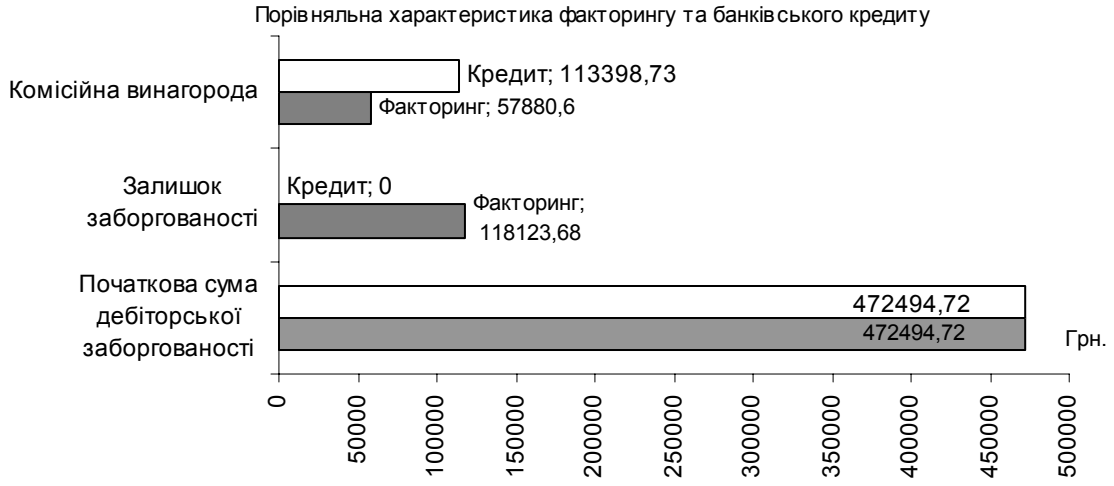


Рисунок 1 - Порівняльна характеристика факторингу та банківського кредиту

Таким чином, провівши аналіз факторингу та форфейтингу можна констатувати, що факторингове обслуговування на 95680,18 грн. дешевше ніж банківська позика. Між факторингом та банківським кредитом є ряд відмінностей: факторинг покращує ліквідність балансу, мінімізуючи дебіторську заборгованість та трансформуючи її в грошові кошти, мінімізує фінансові ризики при затримці платежів, покращує платіжну дисципліну підприємств, а кредит має лише ряд недоліків: обов'язкова наявність застави, довготривала процедура оформлення, складність в одержанні на тривалий строк, висока вартість.

В результаті використання факторингового обслуговування у розпорядженні підприємства залишається 532737,8 тис. грн. В результаті використання банківської позики під залог дебіторської заборгованості підприємство на протязі 6 місяців використовуватиме дану позику і сплачуватиме відсотки. В кінці терміну отримає дебіторську заборгованість з вирахуванням відсотку за кредит. У підприємства після даних операцій залишиться в розпоряджені 359095,99 тис. грн.

Проведемо аналіз ще однієї з основних форм рефінансування дебіторської заборгованості – форфейтингу.

ЗАТ „Кременчуцький ЛГЗ" продає лінію по розливу лікеро-горілчаних виробів місткістю 0,5 літра. Підприємство знайшло покупця. Однак воно не в змозі заплатити всю суму одразу і видав заводу 5 простих векселів по 198800 грн. кожний на термін погашення 5 років. ЗАТ „Кременчуцький не влаштовує термін сплати і він звернувся до банку з пропозицією здійснення форфейтингового обслуговування. Банк дав згоду. Однак для розрахунку суми векселів та комісійної винагороди банку потрібно розрахувати номінальну вартість векселів. Загальна вартість лінії 994000дол. США. Відсоткова ставка нарахована на суму, яка підлягає сплаті в даному періоді (ставка на невиплачену суму боргу) становить 19,4%. Період погашення 5 років. Загальну суму товару поділимо на 5 рівних частин по 198800 дол. США. Ставка дисконтування 10% від номінальної вартості векселів.

Таким чином, провівши розрахунок номінальної вартості векселів, можна констатувати, що загальна номінальна вартість векселів на ціну товару в розмірі 994000 дол. США становить 1543408 дол. США. Якщо враховувати дисконтовану вартість за 5 років, то сума номінальна вартість векселів становитиме 1697748,80 грн.

Таблиця 1 - Розрахунок номінальної вартості векселів

№№ з/п	Ціна товару по рокам, дол. США	Відсоткова ставка, %	Номінальна вартість векселів, дол. США	Дисконтована вартість, дол. США	Вартість з урахуванням диконтування, дол. США	Термін погашення в кінці років
1	198800	192836	391636	39163,60	430799,60	1-го року
2	198800	154268,80	353068,80	35306,88	388375,68	2-го року
3	198800	106001,60	304801,60	30480,16	335281,76	3-го року
4	198800	67434,40	266234,40	26623,44	292857,84	4-го року
5	198800	28867,20	227667,20	22766,72	250433,92	5-го року
Всього	994000	549408	1543408	154340,80	1697748,80	

Банк за форфейтингове обслуговування встановив ставку дисконту 23% від номінальної вартості векселів.

Провівши розрахунки отримаємо: 1697748,80×0,23=390482,22 грн.

Таким чином, ЗАТ „Кременчуцький ЛГЗ" за проведення форфейтингового обслуговування повинен відрахувати суму комісійної винагороди в розмірі 390482,22 грн.

Після здійснення факторингового обслуговування в розпорядженні підприємства залишиться 532737,8 тис. грн., а після форфейтингового –1307266,6 тис.грн.

Проведемо порівняльний аналіз факторингу та форфейтингу на рисунку2.

Провівши аналіз факторингу та форфейтингу можна стверджувати, що це два напрямки рефінансування дебіторської заборгованості. Кожен з методів має свої переваги та недоліки. Приведемо порівняльну таблицю двох методів.

Рисунок 2 - Порівняльна характеристика факторингу та форфейтингу

Таблиця 2 - Порівняльна таблиця факторингу та форфейтингу

	Факторинг	Форфейтинг
1	Об’єкт операції – рахунок-фактура	Об’єкт операції - вексель
2	Короткострокове кредитування (від 180 днів)	Середньострокове (від 180 днів до 10 років)
3	Сума кредиту обмежена можливостями фактору	Сума кредиту може бути достатньо велика
4	Фактор авансує обіговий капітал кредитора 70-80% суми боргу. Остання сума повертається з вирахування комісійної винагороди	Форфейтер виплачує суми боргу повністю за вирахуванням дисконту
5	Не несе ризику	Форфейтер несе всі ризики несплати боргу включаючи політичні, валютні
6	Можливість перепродажу факторингового активу фактором не передбачена	Передбачена можливість перепродажу активу іншій особі
7	Не потребує поруки від іншої особи	Потребує гарантії або авалю

Провівши дослідження таблиці можна стверджувати, що факторинг та форфейтинг суттєво відрізняються один від одного. Факторингове обслуговування найбільш ефективне для малих та середніх підприємств, які постійно відчувають фінансові труднощі через несвоєчасне погашення боргів дебіторами і обмеження доступних для них джерел кредитування.

Форфейтинг більш ефективний для великих підприємств, які переслідують ціль акумуляції грошових засобів для реалізації довгострокових та дорогих проектів.

Таким чином, найбільш ефективними для підприємства на сьогодні є:

- ✓ факторинг;
- ✓ форфейтинг.

Факторингове обслуговування на 95680,18 грн. дешевше ніж банківська позика. Факторинг покращує ліквідність балансу, мінімізуючи дебіторську заборгованість та трансформуючи її в грошові кошти, мінімізує фінансові ризики при затримці платежів, покращує платіжну дисципліну підприємств, а кредит має лише ряд недоліків: обов’язкова наявність застави, довготривала процедура оформлення, складність в одержанні на тривалий строк, висока вартість.

Після здійснення факторингового обслуговування в розпорядженні підприємства залишиться 532737,8 тис. грн., а після форфейтингового – 1307266,6 тис.грн.

Список літератури

1. Боровог С. М. Факторинг – современное решение для сбытовой политики // Российская торговля. – 2002. - № 1(14).– С. 90-93.
2. Губанов С. И. Вертикальная интеграция – магистральный путь развития // Экономист. – 2001. - № 1. – С. 36-38.
3. Іщук С. О., Кальніченко Л. Ф. Методичні підходи до розробки стратегії реструктуризації промислових підприємств // Економіка промисловості. – 2000. - № 2 (8). – С. 150-151.
4. Лігоненко Л. О. Аутсорсинг як інструмент оптимізації та підвищення ефективності бізнесу // Актуальні проблеми економіки.–2005.-№6(48).– С. 32-40.
5. Нікітін Ю.О. Сучасні моделі реструктуризації українських та російських підприємств //Актуальні проблеми економіки.–2003.- №8 .– С. 15- 21.

В статті розглянуто та обґрунтовано найбільш доцільні форми адаптації підприємства лікеро-горілчаної галузі до конкурентного середовища, розраховано економічну ефективність від впровадження запропонованих методів.

In clause it is considered and proved the most expedient forms of adaptation of the enterprise liquor of vodka branch to the competitive environment, it is designed economic efficiency from introduction of the offered methods.

УДК 330.322.014

В.Ф. Гамалій, проф., д-р фіз.-мат. наук, Г.М. Давидов, проф., д-р екон. наук, Б.В. Дмитришин, ас.
Кіровоградський національний технічний університет

Дослідження взаємозв'язків між обсягами інвестицій та обсягами виробленої продукції регіону (на прикладі Кіровоградської області)

В статті досліджено та проаналізовано взаємозв'язки, що існують між обсягами інвестицій та обсягами виробленої продукції Кіровоградської області.
інвестиції, інвестиції в основний капітал, прямі іноземні інвестиції, коефіцієнт кореляції, регіон

Необхідною передумовою розвитку економіки є висока інвестиційна активність. Вона досягається шляхом збільшення реалізованих інвестиційних ресурсів і найбільш ефективного їхнього використання в пріоритетних секторах матеріального виробництва і соціальної сфери. Саме інвестиції формують виробничий потенціал на новій науково-технічній базі і визначають конкурентні позиції країн на світових ринках. Інвестиційна діяльність, а також сукупність практичних дій з реалізації інвестицій, є одним із основних засобів зростання національного доходу [1]. Тому цілком зрозумілим є те, що проблема залучення інвестицій в економіку регіонів є досить актуальною, у зв'язку з чим зусилля багатьох вчених-економістів спрямовані на їх дослідження та пошук шляхів впровадження інвестиційних проектів. Акумулюючи підприємницький, державний та змішаний капітал, інвестиції не тільки сприяють формуванню національних інвестиційних ринків, але й забезпечують впровадження сучасних технологій, пожвавлюють ринки товарів та послуг. Крім того, дослідженнями доведено, що інвестиції суттєво сприяють процесам макроекономічної стабілізації та дозволяють вирішувати соціальні проблеми в суспільстві.

До найбільш масштабних і відомих робіт у цьому напрямку слід віднести, зокрема, дослідження Кінга та Левайна (King, Levine) 1993 р. Проаналізувавши масив інформації 80 країн світу за період 1960-1989 рр., вони зробили висновок, що гроші високої ліквідності (LILI) і кредит приватному сектору (CREDIT) мають значний позитивний вплив на ВВП (CAP) та інвестиції (INV). У праці Фернандеза і Галетовіца (Fernandez, Galetovic) результати були отримані після статистичної обробки вибірки по 79 країнах за 1960-1989 рр. і засвідчили, що (LILI) строго позитивно корелює з (INV). Наявність сильного зв'язку між (INV) і (CREDIT) відзначали у 1995 р. Де Грегоріо і Гуїдотті (De Gregorio, Guidotti), які зробили статистичне оцінювання інформації по 98 країнах за 1960-1985 рр. [2]. Слід відзначити, що всі ці роботи стосуються країни в цілому, а не окремих її регіонів.

Дослідженням проблем, пов`язаних з інвестиціями та економічним зростанням, займаються також і українські вчені (А. Бєгун, Д. Богиня, С. Галуза, В. Геєць, М. Герасимчук, А. Глухая, Д. Євдокимова, В. Калюжний, Б. Кваснюк, М. Кім, І. Лукінов, С. Мочерний, О. Пересада, В. Соболєв, Л. Яковенко, М. Хохлов, О. Яременко та інші). Однак проблема кількісного статистичного дослідження взаємозв'язків між інвестиціями та обсягами виробленої продукції регіону залишається недостатньо розробленою.

Основним завданням, що стоїть перед авторами цієї статті, є аналіз взаємозв'язків, що існують між показниками виробленої продукції (валовий внутрішній продукт, валовий регіональний продукт, валова додана вартість, обсяг продукції промисловості, обсяг валової продукції сільського господарства) та показниками обсягів інвестицій (інвестиції у основний капітал, прямі іноземні інвестиції) на прикладі Кіровоградської області.

Вихідні статистичні дані для проведення такого аналізу представлені вашій увазі у табл. 1.

Таблиця 1 – Деякі статистичні показники соціально-економічного розвитку Кіровоградської області протягом 1998-2006 рр., млн. грн.*

Показники (у фактичних цінах)	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**
Валова додана вартість (ВДВ)	1416,9	1674,5	2158,7	3174,0	3399,0	4023,0	4811,5	4840,4	4956,5
Обсяг продукції промисловості	608,2	819,3	1079,6	1373,8	1461,0	1854,1	1887,9	2086,1	2328,1
Обсяг валової продукції сільського господарства	1191,3	1216,2	1679,3	2258,5	2049,3	2584,6	3375,8	3255,9	3656,4
Обсяг інвестицій в основний капітал	198,8	220,4	270,8	417,2	506,7	699,2	1356,9	1284,7	1788,9
Обсяг прямих іноземних інвестицій, млн. дол. США	15,4	16,7	19,5	36,0	38,0	58,5	107,2	51,1	52,1

* – дані Держкомстату України

При дослідженні використовувалася методика кореляційного аналізу. Кореляційний аналіз є одним із різновидів статистичного аналізу та покликаний кількісно охарактеризувати причинно-наслідкові зв'язки між окремими соціально-економічними явищами.

Одним із найбільш важливих моментів кореляційного аналізу є оцінка щільності зв'язку, яка характеризує ступінь залежності між ознаками. Показниками щільності зв'язку є коефіцієнти парної, часткової і множинної кореляції та детермінації, рангові коефіцієнти, коефіцієнти асоціації, взаємної спряженості та ін. [3].

Для наших розрахунків ми будемо використовувати коефіцієнт парної кореляції, який обчислюють за формулою:

$$r_{xy} = \frac{\sum_{1}^{n}(x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{1}^{n}(x_i - \bar{x})^2 \sum_{1}^{n}(y_i - \bar{y})^2}}, \qquad (1)$$

де x_i, y_i – фактичні значення показників;

$\bar{x}$, $\bar{y}$ – середні значення показників із вибірки статистичних даних;

n – кількість статистичних спостережень.

Коефіцієнт парної кореляції є відносною мірою зв'язку між двома ознаками, та може набувати значення від -1 до +1. Чим ближче значення r до ±1, тим щільніший зв'язок.

Знак "+" вказує на прямий зв'язок, тобто більші значення з одного набору даних пов'язані з більшими значеннями іншого набору, а знак "-" – на зворотний зв'язок, тобто менші значення одного набору пов'язані з більшими значеннями іншого. При $r \approx 0$ зв'язок відсутній.

Досить зручно проводити обчислення, використовуючи табличний процесор Microsoft Excel. Дана програма містить цілий ряд вбудованих статистичних функцій

(однією з них є функція *КОРРЕЛ*, яка дозволяє розрахувати коефіцієнт парної кореляції для будь-яких двох масивів числових даних), а також великі можливості для інтерпретації отриманих результатів у графічному вигляді.

Отримані коефіцієнти кореляції подано у табл. 2. Тут же для порівняння розміщено аналогічні коефіцієнти, які отримані по Україні.

Таблиця 2 – Коефіцієнти кореляції між обсягами інвестицій та обсягами виробленої продукції (за даними 1998-2006 рр.)

№	досліджувані показники	коефіцієнт кореляції	
		по Кіровоградській області	по Україні
1	Валова додана вартість / Інвестиції в основний капітал	0,911	0,981
2	Валова додана вартість / Прямі іноземні інвестиції	0,808	0,863
3	Обсяг продукції промисловості / Інвестиції в основний капітал	0,911	0,949
4	Обсяг продукції промисловості / Прямі іноземні інвестиції	0,714	0,790
5	Обсяг продукції сільського господарства / Інвестиції в основний капітал	0,956	0,830
6	Обсяг продукції сільського господарства / Прямі іноземні інвестиції	0,795	0,775

Усі коефіцієнти кореляції лежать в межах 0.7 – 0.9, що свідчить про дуже тісний та прямий взаємозв'язок між досліджуваними показниками. Аналіз одержаних результатів показує, що сталий економічний розвиток регіону сприяє залученню інвестицій в його економіку, і навпаки – значні обсяги інвестицій в економіку регіону призводять до зростання його валових економічних показників.

Оскільки коефіцієнт кореляції є вибірковою характеристикою, яка може відхилятися від свого „істинного" значення, значущість коефіцієнта кореляції потребує перевірки. Базується вона на *t*-критерії:

$$t = \frac{r\sqrt{n-m}}{\sqrt{1-r^2}}, \qquad (2)$$

де r^2 – коефіцієнт детермінації;

r – коефіцієнт кореляції;

n-m – число ступенів свободи [4].

Для коефіцієнтів кореляції, які наведено в табл. 2, обчислимо значення *t*-критерію:

➔ *По Кіровоградській області:* $t_1 = \frac{0.9111\sqrt{9-2}}{\sqrt{1-0.8299}} = 5.84$; $t_2 = 3.63$; $t_3 = 5.84$;

$t_4 = 2.70$; $t_5 = 8.62$; $t_6 = 3.47$.

➔ *По Україні:* $t_1 = 13.38$; $t_2 = 4.52$; $t_3 = 7.96$; $t_4 = 3.41$; $t_5 = 3.94$; $t_6 = 3.24$.

Табличне значення *t*-критерію при рівні значущості α = 0,05 і відповідних ступенях свободи складає 1,895. Як бачимо, отримані нами фактичні значення *t*-критерію перевищують табличне. Тому коефіцієнти кореляції, які характеризують тісноту зв'язку між досліджуваними показниками, є достовірними.

Приблизно така ж сама ситуація спостерігатиметься, якщо проаналізувати вже не абсолютні, а відносні статистичні показники (тобто, темпи їх приросту). З рис. 1 видно, що вони змінюються приблизно в тому ж самому напрямку, хоча й на різну величину.

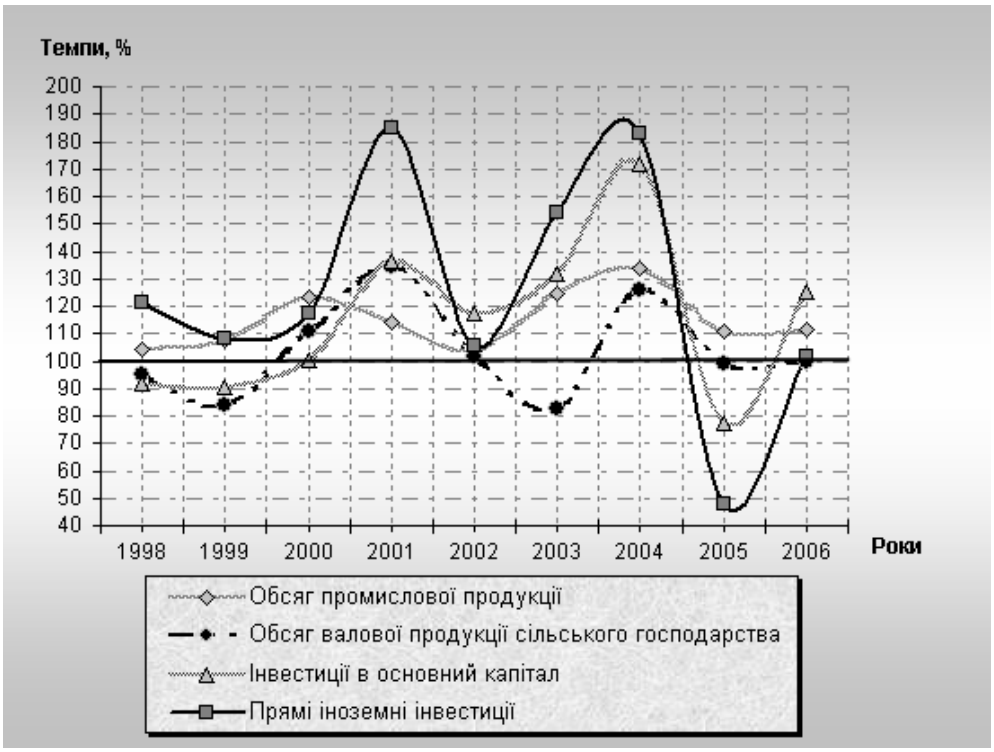


Рисунок 1 – Динаміка зміни темпів приросту деяких показників соціально-економічного розвитку Кіровоградщини протягом 1998-2006 рр.

Варто мати на увазі, що кореляційний аналіз залежностей сам по собі не розкриває сутності причинних зв'язків між явищами, тобто він не вирішує питання, з яких причин одна змінна впливає на іншу. Розв'язок такої задачі є результатом якісного (змістовного) вивчення зв'язків, що обов'язково має або передувати кореляційному аналізу, або супроводжувати його.

Ґрунтовний аналіз статистичних даних щодо взаємовпливу капіталізації (тобто, частки інвестицій в основний капітал у структурі валової продукції) і темпів розвитку регіону, розрахунки еластичності цих взаємозв'язків засвідчують, що реакція на різних проміжках часу є неоднаковою і результат визначається не тільки вищеназваними факторами, які в принципі є ключовими, а й залежить значною мірою від рівня розвитку й багатства країни [2]. У розвинених країнах, як свідчить практика, зростання інвестицій на 1% від попереднього року дає зростання ВВП приблизно на 0,2% за умови, що всі інші параметри постійні (тобто $\Delta I / \Delta ВВП = 5$) [5]. Стабільне зростання макроекономічних показників, особливо ВВП, за період економічного піднесення України (2001-2003 рр.) відбилося на обсягах прямих іноземних інвестицій. Відношення прямих іноземних інвестицій до ВВП України коливається на рівні 1,21-2,39%. Однак, аналізуючи світовий досвід розвитку, для макроекономічної стабілізації країни з перехідною економікою, її інтеграції у світову економіку та соціального добробуту необхідно забезпечити щорічні темпи зростання обсягів інвестицій на рівні 10-12% ВВП або на кожен відсоток приросту ВВП країна повинна виділити на інвестиції е реальний сектор економіки не менш 3% ВВП [6].

Стабілізація економіки України у найближчій перспективі та забезпечення реальних умов для її економічного зростання потребують посиленої уваги до регулювання інвестиційної діяльності як у державі в цілому, так і в регіонах. Регіонам належить важлива роль по залученню іноземних інвестицій. На регіональному рівні легше відновити довіру інвесторів до партнерів та органів державного управління на основі чинного законодавства в рамках сприяння поліпшенню інвестиційного клімату в регіоні, забезпеченню його конкурентоспроможності як об'єкта інвестиційної діяльності.

Сучасні умови господарювання формують високі вимоги до аналітичних досліджень інвестиційної складової, а як наслідок, виникає нагальна проблема постійного вдосконалення методологічних підходів, які пов'язані з основним капіталом. Особливу увагу при цьому слід приділяти накопиченню інформаційного потоку, який здатен задовольнити потреби аналітика та забезпечити проведення комплексного аналітичного дослідження даного напрямку вивчення.

Підводячи підсумки можна зробити висновок, що обсяги інвестицій прямо і безпосередньо впливають на обсяги виробленої продукції відповідного регіону чи країни в цілому. З іншої сторони інвестиції являють собою найбільш мінливий компонент сукупного продукту країни, а тому потребують детального аналізу, вивчення та дослідження.

Треба сказати, що можливості створення особливих стимулюючих інвестиційний процес умов господарювання на регіональному рівні обмежені. Тому регіональна складова загальнодержавної політики формування сприятливого інвестиційного клімату повинна орієнтуватися переважно на усунення перешкод у здійсненні інвестиційної діяльності. При цьому, враховуючи нижчий рівень інвестиційної привабливості економіки Кіровоградської області порівняно з іншими регіонами України, принципово важливим є забезпечення абсолютно рівних умов для здійснення інвестицій різними суб'єктами господарювання.

Автори цієї статті вважають перспективним подальше дослідження впливу інвестицій на економічний стан регіону з використанням математичних і економетричних підходів, тому будуть продовжувати роботу в цьому напрямку.

Список літератури

1. Вовченко О.Л. Інвестиції: економічна сутність та форми // Актуальні проблеми економіки. – №6. – 2004. – С. 18-23.
2. Шумська С.С. Капіталізація і зростання економіки: економетричні оцінки взаємозв'язку // Економіка і прогнозування. – №4. – 2004. – С.79-93.
3. Головач А.В., Захожай В.Б., Головач Н.А., Шепітко Г.Ф. Фінансова статистика (з основами теорії статистики): Навч. посіб. – К.: МАУП, 2002. – 224 с.
4. Наконечний С.І., Терещенко Т.О., Романюк Т.П. Економетрія: Підручник. – Вид. 2-ге, допов. та перероб. – К.: КНЕУ, 2000. – 296 с.
5. Музиченко А.С. Інвестиційна діяльність в Україні: Навч. посіб. – К.: Кондор, 2005. – 406 с.
6. Пирог О.В. Іноземні інвестиції як фактор економічного зростання в Україні // Актуальні проблеми економіки. – №5. – 2005. – С.15-19.

В статье проанализированы и исследованы взаимосвязи, которые существуют между объемами инвестиций и объемами производимой продукции Кировоградской области.

In the article are analyzed and explored intercommunications which exist between the volumes of investments and volumes of the produced products of the Kirovograd region.

УДК 330.322

М.О. Сухомлин, канд. екон. наук

Теорія і практика аналізу показників інвестиційної сфери регіону

Стаття присвячена розгляду та аналізу системи показників, що характеризують інвестиційну діяльність та її вплив на розвиток регіону. Здійснено аналіз інвестиційних процесів на національному та регіональному рівні з метою виявлення проблем та формування заходів щодо активізації внутрішніх та зовнішніх джерел інвестування регіональної економічної системи.

інвестування, інвестиційна діяльність, інвестиційний клімат, інвестиційні ресурси, основний капітал, регіональна економіка

Проблема покращення інвестиційного клімату і підвищення інвестиційної активності як на рівні держави, так і на рівні регіону постійно знаходиться в центрі уваги громадськості. Це пояснюється тим, що від оптимального використання інвестиційних ресурсів залежить виробничий потенціал країни, його ефективність, галузева і відновлювальна структура суспільного виробництва.

Аналіз та оцінка стану інвестиційної стратегії головним чином визначає і розвиток в цілкому національної економіки. За часів Радянського Союзу інвестиційний потенціал регіонів (визначений як максимальний об'єм інвестицій, спрямованих в основний капітал із внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування, виходячи із наявності в регіоні певних економічних, соціальних і природних ресурсів, особливостей його географічного положення та інших об'єктивних факторів, що впливали на формування інвестиційної активності в ньому) не був таким паритетним для різного роду інвесторів. Ці фактори посилились з розвитком ринкової конкуренції, що розподілила регіони за об'єктивними (з позицій нової економічної системи) конкурентними перевагами та недоліками.

Ще одним із факторів інвестиційної активності стало різке послаблення регулюючої місії держави, як у виробничих структурах регіональних економік, так і в господарчому менталітеті місцевого населення та органів законодавчо-виконавчої влади. Крім того, значне скорочення державних інвестицій в соціально-економічний розвиток певним чином вплинуло на нерівність регіонів, а також ускладнилося в 1990-ті роки різким зростанням криміногенної ситуації одночасно як в перспективних, так і депресивних регіонах, що не могло не вплинути на поведінку приватних інвесторів [1].

Що стосується аналізу показників інвестиційної сфери регіону, то слід відмітити, що для виявлення детермінант і кількісної оцінки ступеня впливу різноманітних видів інвестицій, які відображають процеси, що відбуваються в цій сфері, необхідно застосовувати основні показники, а саме:

- **фінансові вкладення:** *довгострокові, короткострокові;*
- **фінансові вкладення** (довгострокові, короткострокові) *за джерелами: власні кошти* підприємств, у тому числі прибуток, що залишається в розпорядженні організації, амортизація;
- *залучені кошти,* в тому числі: кошти державного бюджету, кошти регіонального (обласного) і місцевого бюджетів, кредити банків, запозичені кошти інших організацій, кошти позабюджетних фондів, інші (кошти вищестоячих організацій, кошти, отримані від частки в участі на будівництво (від організацій або населення), кошти від емісії акцій та ін.;

- **інвестиції в не фінансові активи:** інвестиції в основний капітал; інвестиції на придбання земельних ділянок і об'єктів у природокористування; інвестиції в нематеріальні активи;

- **структура інвестицій в основний капітал за видами фондів:** житло, будівлі (крім житлових) і споруди, машини, обладнання, інструмент, інвентар;

- **відновлювальна структура інвестицій в основний капітал:** нове будівництво, розширення діючих підприємств, реконструкція діючих підприємств, технічне переоснащення діючих підприємств, підтримка діючих потужностей;

- **інвестиції в основний капітал за галузями економіки;**

- **інвестиції в основний капітал за формами власності інвестора;**

- **інвестиції в основний капітал за окремими державними цільовими програмами;**

- **інвестиції на будівництво житла, дошкільних закладів, загальноосвітніх шкіл та інших об'єктів соціальної сфери;**

- **інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування:** власні кошти підприємств, у тому числі: прибуток, що залишається в розпорядженні підприємств, амортизація; залучені кошти, в тому числі: державний бюджет, обласні та місцеві бюджети, кредити банків, запозичення коштів інших організацій, кошти позабюджетних фондів, інші (кошти вищестоячих організацій, кошти, отримані від частки в *участі* на будівництво (від організацій або населення), кошти від емісії акцій та ін.;

- **незакінчене будівництво;**

- **житло, яке відноситься до незавершеного будівництва** на кінець року;

- **іноземні інвестиції** (за галузями і країнами), *прямі інвестиції:* внески в статутний капітал; фінансовий лізинг; кредити, отримані від зарубіжних співвласників підприємств; інші прямі інвестиції; *портфельні інвестиції:* акції і паї; боргові цінні папери підприємств (векселі, облігації); *інші інвестиції:*

- торгові кредити; кредити міжнародних фінансових організацій; кредити урядів іноземних держав під гарантії Уряду 51 країни, банківські заощадження; інші кредити;

- українські інвестиції за кордон: *прямі, портфельні та інші інвестиції;*

- **інвестиційні доходи від вкладення іноземних інвесторів:** дохід від ***прямих*** інвестицій; у тому числі: реінвестований дохід; розподілений дохід; дохід від ***портфельних*** інвестицій: дохід від участі в капіталі (девіденти); доходи від боргових зобов'язань (проценти); дохід від інших інвестицій.

Фінансові вкладення являють собою вкладення грошових засобів, матеріальних та інших цінностей у цінні папери інших юридичних осіб, процентні облігації державних і місцевих позичок, у статутні капітали інших юридичних осіб, створених на території країни, капітал підприємств за кордоном та інше, а також позички, надані іншими юридичними особами.

Фінансові вкладення, що здійснюються підприємством у залежності від терміну погашення позичок і кредитів, поділяються на *довгострокові і короткострокові.*

Довгостроковими фінансовими вкладеннями слід вважати такі, які здійснюються з метою отримання доходів (девідентів) за ними більше одного року. До них належать також вкладення в цінні папери, за якими термін погашення (викупу) не встановлений (наприклад, акції), але мають намір отримувати доходи за ними більше одного року.

Короткостроковими фінансовими вкладеннями вважаються вкладення, що здійснюються з метою отримання доходів (девідентів) за ними впродовж терміну, що не перевищує один рік.

Інвестиції в не фінансові активи розподіляються на інвестиції в основний капітал, інвестиції в нематеріальні активи, інвестиції в інші не фінансові активи.

Інвестиції в основний капітал (капіталоутворюючі інвестиції) являють собою витрати, направлені на придбання, створення і відновлення основних фондів.

У відповідності до виробничої структури і специфіки основних фондів інвестиції в основний капітал можуть бути визначені як витрати на виконання будівельних і монтажних робіт, проектно-дослідних робіт, придбання обладнання того, що входить, і того, що не входить до кошторисів будівництва, що потребує і не потребує монтажних робіт, виробничого інструмента і господарського інвентаря та інших сільськогосподарських, а також лісових витрат, що включають інвестиції в основний капітал.

Інвестиції в нематеріальні активи - патенти, ліцензії, право на користування земельними ділянками, об'єктами природокористування, торгові марки, торгові знаки, авторські права, ноу-хау, а також витрати на створення і придбання програм для інформаційно-обчислювальних машин та баз даних для них.

Інвестиції в інші не фінансові активи, із них інвестиції на придбання земельних ділянок об'єктів природокористування. Витрати на придбання на підставі документів, виданих державними органами земельних ресурсів і землевпорядкування згідно зі сплаченими або прийнятими до сплати рахунків

Іноземні інвестиції. Під інвестиціями в Україну із-за кордону слід розуміти всі види вкладання майнових й інтелектуальних цінностей іноземними інвесторами, а також зарубіжними філіями українських юридичних осіб в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, розташованих за межами України, з метою отримання доходу [2].

До інвестицій відносяться придбання в повну або часткову власність підприємств і організацій, купівля акцій та інших цінних паперів, внески до статутного капіталу спільних підприємств, кредити юридичним і фізичним особам, а також банківські заощадження і придбання нерухомості.

Загальний об'єм інвестицій із-за кордону (або інвестицій за кордон) розподіляються на три види інвестицій: **прямі, портфельні, інші.**

Прямі інвестиції - це інвестиції, направлені безпосередньо прямими інвесторами, тобто юридичними або фізичними особами, які повністю володіють підприємством або контролюють не менше 10% акцій або акціонерного капіталу підприємства, що дає право на участь в управлінні підприємством. Із прямих інвестицій виділяють:

- внески до статутного капіталу (частина статутного капіталу, фактично внесена зарубіжними співвласниками підприємства) для інвестуючих за кордон - частина статутного капіталу, фактично внесена українськими співвласниками зарубіжного підприємства; до них відносяться матеріальні і нематеріальні активи (внески до статутного капіталу у вигляді нерухомості, обладнання, товарів і таке інше), грошові засоби;
- фінансовий лізинг (здійснення лізингової діяльності іноземною юридичною особою на території України у формі надання послуг по фінансовому лізингу майна українським організаціям);
- кредити, отримані від зарубіжних співвласників підприємства;
- інші прямі інвестиції (сюди відносяться: додаткова купівля акцій співзасновниками обладнання, передане прямим інвесторам підприємства, окрім внесків до статутного капіталу.

Портфельні інвестиції являють собою купівлю акцій, що не дають права вкладникам впливати на функціонування підприємств і складають менше 10% в загальному акціонерному капіталі підприємства, а також облігацій, векселів й інших боргових цінних паперів власного і позичкового капіталу.

Інші інвестиції — така категорія інвестиції, яка не підпадає під визначення прямих чи портфельних інвестицій. Із інших інвестицій виокремлюються:

- торгові кредити (сплата за імпорт або експорт і надання кредитів для імпорту чи експорту);
- інші кредити (різноманітні кредити, крім торгових, отримані не від прямих інвесторів. Це кредити, отримані від міжнародних фінансових організацій: Всесвітнього

банку, Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції і розвитку, Європейського банку реконструкції і розвитку);

- кредити урядів іноземних держав під гарантії Уряду України;
- банківські вклади (власні рахунки зарубіжних юридичних осіб в українських банках);
- інвестиції в Україну із-за кордону, і українських юридичних осіб в зарубіжних банках - інвестиції із України за кордон.

У відповідності з наведеною системою статистичних показників здійснено аналіз інвестиційної діяльності на території Кіровоградської області, приділяючи увагу капіталоутворюючим інвестиціям.

Показники індексів фізичного обсягу інвестицій в основний капітал по повному колу підприємств та організацій Кіровоградської області відповідно склали (1990 = 100%) в 2000р. - 10%; 2001р. - 13,5%; 2002р. - 15,8%; 2003р. - 20,9%; 2004р. - 35,9%; 2005р. - 27,8%; 2006р. - 34,8% (рис. 1).

Дані показники за період, що розглядається, свідчать що обсяг інвестицій в основний капітал у 2006 році склав лише третину обсягу 1990 року.

Індекси фізичного обсягу інвестицій в основний капітал (у % до попереднього року) склали: в 2000 році - 100,6%; 2001р. - 134,8%; 2002р. - 117,3%; 2003р. - 132%; 2004р. - 171,9%; 2005р. - 77,4%; 2006р. - 125,2% (рис. 2) [3]

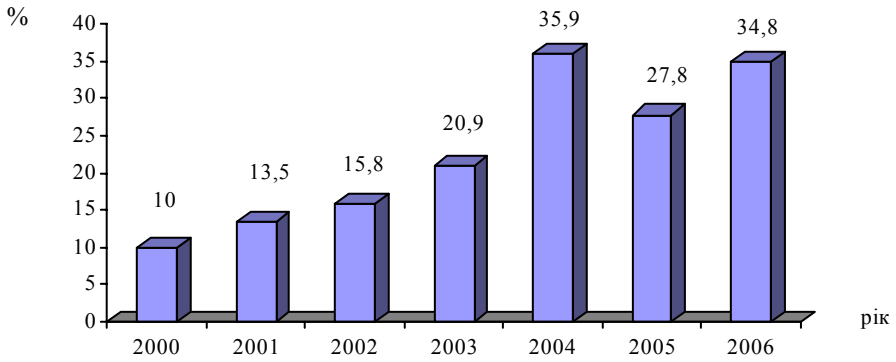


Рисунок 1 – Динаміка інвестицій в основний капітал по повному колу підприємств та організацій Кіровоградської області (у % до 1990 р.)

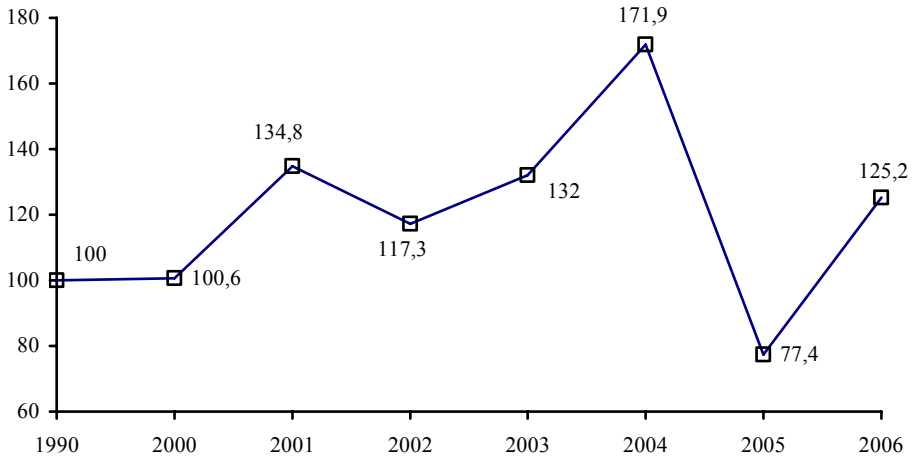


Рисунок 2 – Динаміка інвестицій в основний капітал по повному колу підприємств та організацій Кіровоградської області (у % до попереднього року)

З рис. 2 очевидно, нестабільний розвиток і тенденції зниження щорічних темпів росту інвестицій.

За темпами росту інвестицій в основний капітал (у % до попереднього року) Кіровоградська область зайняла у 2006 р. 10 місце серед регіонів України (табл. 1) [4].

Таблиця 1 – Обсяг інвестицій в основний капітал та індекси фізичного обсягу по Україні за період з 2000 по 2006 рік.

	2000	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**
Україна, млн грн. (у фактичних цінах)	23629	32573	37178	51011	75714	93096	125254
Індекс фізичного обсягу (у порівняльних цінах, у % до попереднього року)	114,4	120,8	108,9	131,3	128,0	101,9	119,0
Автономна республіка Крим	93,8	135,2	116,4	123,6	123,5	100,9	121,7
Області							
Вінницька	109,9	131,5	109,2	128,3	117,6	121,1	129,5
Волинська	95,4	166,9	112,2	11,4	126,9	92,0	137,9
Дніпропетровська	123,5	106,9	100,2	138,0	122,1	109,7	124,2
Донецька	107,4	117,6	99,5	120,8	130,7	110,8	109,3
Житомирська	103,4	109,9	154,9	109,7	121,3	112,7	120,6
Закарпатська	120,1	132,9	111,0	167,7	93,2	81,1	154,8
Запорізька	101,8	98,7	111,9	134,5	112,2	100,5	105,1
Івано-Франківська	159,7	120,3	106,7	113,7	121,1	86,6	135,4
Київська	118,2	123,1	115,6	165,2	107,2	105,1	135,1
Кіровоградська	100,6	134,8	117,3	132,0	171,9	77,4	125,2
Луганська	106,6	115,9	106,2	131,1	135,7	122,7	114,3
Львівська	127,6	112,8	126,8	136,7	123,9	106,6	110,7
Миколаївська	111,6	141,6	135,3	120,5	130,6	106,2	108,5
Одеська	140,4	153,3	101,1	121,6	135,8	81,9	124,1
Полтавська	104,6	84,9	123,7	111,1	116,2	105,8	13,2
Рівненська	82,6	135,9	115,1	145,5	165,0	51,7	163,4
Сумська	117,5	140,2	94,5	91,2	101,8	110,3	92,7
Тернопільська	79,0	116,9	111,1	137,4	119,5	116,5	119,8
Харківська	138,0	123,3	120,5	137,0	125,2	95,3	123,4
Херсонська	120,7	121,1	93,0	132,9	140,0	102,4	123,3
Хмельницька	95,5	109,4	121,0	119,7	163,9	70,2	125,4
Черкаська	89,0	113,2	129,9	158,5	224,0	68,4	144,3
Чернівецька	103,6	147,7	130,7	152,3	109,6	93,0	166,0
Чернігівська	113,2	117,1	101,5	134,7	121,4	96,9	102,6
м. Київ	121,1	127,4	98,6	139,2	132,5	116,9	111,9
м.Севастополь	116,1	97,2	176,7	143,6	87,4	101,8	118,3

Згідно з даним і щодо структури інвестицій в основний капітал за видами протягом 2002-2005 років більше половини обсягу інвестицій спрямовувались у капітальне будівництво і лише у 2006р. ситуація змінилась – 53,9% інвестицій використано на придбання машин та обладнання (без здійснення будівництва) (рис .3).

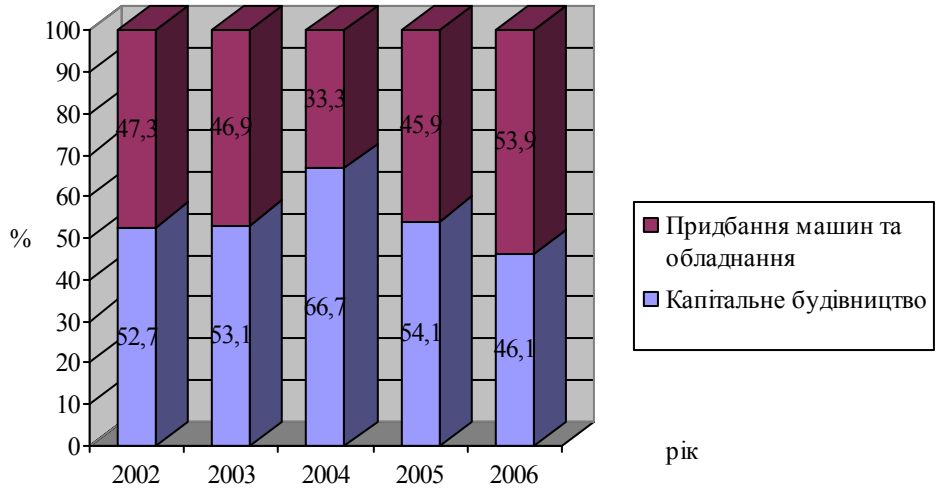


Рисунок 3 – Структура інвестицій в основний капітал за видами

Таблиця 2 – Основні засоби за видами економічної діяльності на кінець 2006 року по Кіровоградській області

	Первісна вартість, млн.грн.	Залишкова вартість, млн.грн	Ступінь зносу,%
Всього	28122,2	13547,7	53,2
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство (включаючи вартість худоби)	2278,0	1310,5	42,5
Рибальство, рибництво	7,4	2,4	67,2
Промисловість	7337,5	3150,3	55,2
Будівництво	400,0	244,2	39,0
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	520,4	359,1	31,0
Діяльність готелів та ресторанів	171,6	89,5	47,8
Діяльність транспорту та зв'язку	8632,3	3379,2	60,9
Фінансова діяльність	290,8	174,1	40,1
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	5746,7	3169,3	44,9
Державне управління	503,3	234,6	53,4
Освіта	880,8	321,8	63,5
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	558,1	202,3	63,7
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	365,6	180,6	50,6
Вартість земельних ділянок	729,9	729,8	X
Із загального підсумку вартість житлових будівель	4249,8	2298,6	45,9

Розглядаючи ступінь зносу основних засобів за видами економічної діяльності та враховуючи незначний обсяг інвестицій, що спрямовуються на оновлення активної частини основного капіталу, можна передбачити можливі негативні наслідки цього (таблиця 2).

Переважну частину (в середньому 80,8% за період з 2002 по 2006 рік) в загальному обсязі інвестицій в основний капітал займають позабюджетні фінансові ресурси (рис. 4).

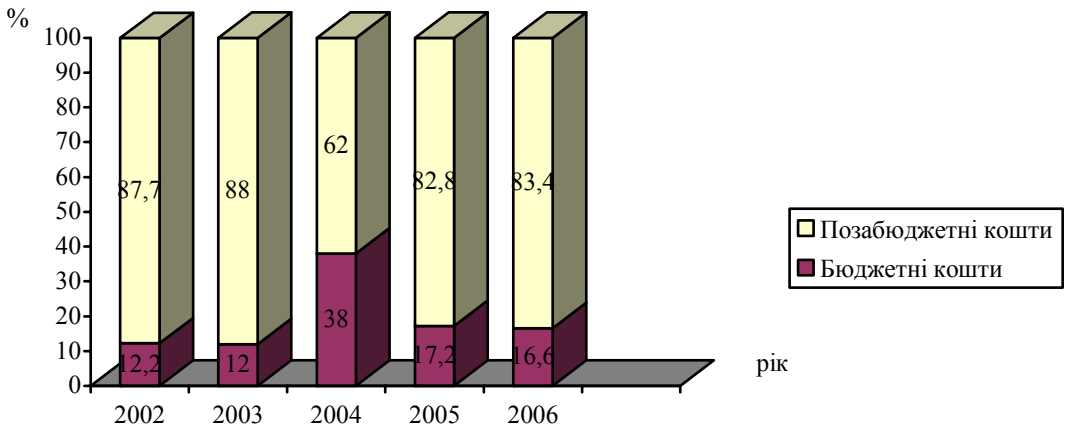


Рисунок 4 – Структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування

Частка державного та місцевих бюджетів не перевищила у середньому 19,2%. Позабюджетні кошти, направлені на капітальні вкладення, зросли з 445,1 млн. грн. у 2002 році до 1482,0 млн. грн. у 2006 році у фактичних цінах, при цьому середня частка власних фінансових ресурсів підприємств і організацій у їх загальному обсязі склала 54,0;% , запозичених ресурсів – 8,1%, залучених ресурсів -8,4%, іноземних інвестицій – 6,3%, кошти індивідуальних забудовників – 4,0% (рис. 5).

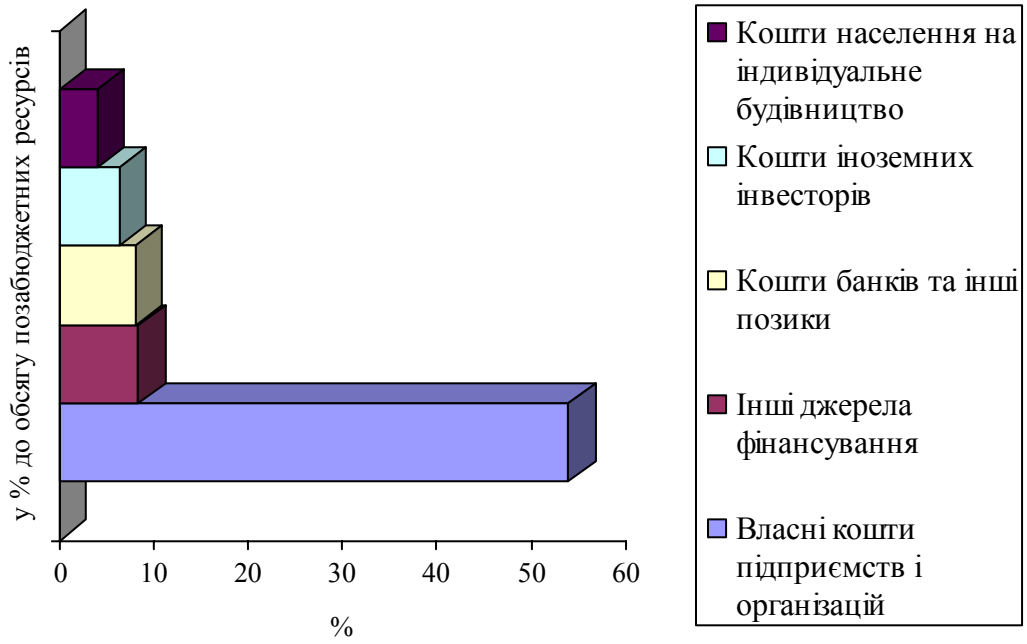


Рисунок 5 – Структура позабюджетних ресурсів за середніми частинами по джерелах фінансування

Обсяги залучених іноземних інвестицій і запозичених коштів за 2002-2006 рр. незначні.

Значні обсяги іноземних інвестицій на початок 2007 року за видами економічної діяльності припадають на оптову торгівлю і посередництво в оптовій торгівлі (33,6% загального обсягу); операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям (19,7%); діяльність транспорту та зв'язку (9,7%); сільське господарство (8,8%); добувну промисловість (7,7%); виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів і будівництво (по 6,1%).

Крім прямих іноземних інвестицій, в економіку області надійшло у 2006 році 215,5 тис. дол. США портфельних інвестицій, які входять до статутного фонду підприємств.

Іноземні інвестиції надходили в економіку Кіровоградської області від Сполученого Королівства (49,2% загального обсягу на початок 2007р.); Віргінських островів (16,8%); Нідерландів (9,0%); США (7,5%); Кіпру (4,0%) та інших.

Проведений аналіз інвестиційної діяльності показав, що в цілому рівень інвестиційної активності в області не достатньо високий. Простежується нестійкий розвиток і тенденції до зниження щорічних темпів росту капіталоутворюючих інвестицій; зменшення долі інвестицій, що направляються на оновлення активної частини основного капіталу. Основну долю в загальному об'ємі іноземних інвестицій продовжують займати інші інвестиції (торгові й інші кредити), а не прямі іноземні інвестиції.

Для підвищення привабливості регіону та з метою залучення додаткових інвестицій, враховуючи аналіз інвестиційної діяльності минулих років, Кіровоградською обласною радою Vскликання прийнято обласну інвестиційну програму на 2008 рік, Програму виставкової діяльності та презентації Кіровоградської області на 2008 рік, Програму соціально-економічного розвитку Кіровоградської області на середньостроковий період (2007-2011 роки) та Стратегію економічного і соціального розвитку Кіровоградської області на період до 2015 року.

Список літератури

1. Жаліло Я.А., Семенковський А.Ю. Національний інвестиційний потенціал як фундамент економічного зростання в Україні// Зб. матеріалів круглого столу.-К.:Сатсанга, 2001.
2. Чентуков Ю. Проблеми розвитку міжнародного ринку інвестування в умовах глобалізації та інтеграційний курс України// Вісник Тернопільського національного економічного університету. «Економічна думка» ТНЕУ, 2007.№5.с.-271-277.
3. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2006 рік // За ред. Л.Б. Дівель.-Кіровоград .-2007.497с.
4. www.ukrstat.gov.ua

Статья посвящена рассмотрению и анализу системы показателей, которые характеризуют инвестиционную деятельность и её влияние на развитие региона. Осуществлено анализ инвестиционных процессов на национальном и региональном уровне с целью выявления проблем и формирование мероприятий относительно активизации внутренних и внешних источников инвестирования региональной экономической системы.

The article discloses the analysis of the system of the indicators which characterize investment activity and its influence on the development of the region. The analysis of the investment processes on the national and regional levels has been carried out in order to recognize problems and to form activities for the activation of inner and outer sources of investment of the regional economic system.

УДК 663.5

О. І. Маслак, доц., канд. екон. наук, В. В. Бала, асп.
Кременчуцький державний політехнічний університет
В. В. Яворський, директор
ВАТ "КЗТВ"

Інформаційні засади визначення і аналізу точки беззбитковості

В статті запропоновано впровадження визначення і аналізу беззбитковості підприємства, яка враховує вплив деяких факторів (можливі зміни ціни, постійних і змінних витрат), на підприємстві за допомогою інформаційних систем.
беззбитковість підприємства, інформаційні засади, система

Постановка завдання. На сучасному етапі розвитку України дуже актуальним питанням є удосконалення та втілення інформаційних систем в усі процеси на підприємстві, та в державі в цілому. Одним з таких напрямків втілення інформаційних систем на підприємстві – є поєднання сучасних систем обробки економічної інформації з проведенням економічного та фінансового аналізу. Ця інтеграція дає змогу швидко, своєчасно та більш точно робити аналіз діяльності підприємства, витрачаючи на це мінімум зусиль, коштів та часу.

Таким чином, існує необхідність в створені автоматизованих систем, які зможуть проводити розрахунок та аналіз певних показників. Одним з найважливіших питань економічного аналізу – є розрахунок точки беззбитковості. Тому існує необхідність в побудові системи розрахунку і аналізу точки беззбитковості. Ця система дасть змогу швидко та більш точно визначати: до яких меж можна знизити обсяги випуску, яка найнижча межа у ціни, який обсяг продукції і ціни потрібно встановити щоб отримати цільові прибуток.

Тому, на наш погляд, розробка певної методики аналізу точки беззбитковості за допомогою систем обробки економічної інформації – є досить актуальною проблемою для сьогодення і допоможе в спрощенні розрахунків та збільшенні їх ефективності.

Аналіз останніх досліджень. Інформаційні системи за останні десять років були втілені в усі сфери діяльності людини: виробництво, надання послуг, виконання робіт, медицину, правовий захист, охорону та ін.

Вивченням даної проблеми присвячені праці таких науковців, як О.А Виноградов, М.А. Моргун, Є.О. Матрос, В.В. Боровик, Т.Е. Белятов., які на основі інформаційних систем: забезпечують маркетинг інноваційної діяльності, знаходять резерви підвищення ефективності використання ресурсів, визначають міру банківських ризиків, забезпечують підтримку прийняття управлінських рішень при управлінні бюджетною політикою, оцінюють можливості розвитку соціально трудового партнерства, моделюють соціальні та техніко-економічні процеси на підприємстві, будують прогнози діяльності підприємства, автоматизують вирішення економічних задач [1-3].

Ці науковці внесли досить великий вклад у впровадженні новітніх інформаційних систем в наукові дослідження з економіки, маркетингу та менеджменту [6, 7].

Але, на нашу думку треба більш ретельно розглянути питання впровадження інформаційних систем при аналізі окремих показників на певних етапах діяльності підприємства, це в першу чергу стосується аналізу точки беззбитковості.

Мета статті. Впровадження системи визначення і аналізу беззбитковості на підприємстві за допомогою сучасних інформаційних систем.

Основний матеріал досліджень. Для більш точного і вірного визначення і аналізу беззбитковості та впровадження його за допомогою інформаційної системи Microsoft Excel, ми пропонуємо алгоритм, який базується на теорії маржинального аналізу, але з урахуванням можливих змін ціни, змінних і постійних витрат.

В основі цього алгоритму покладено розрахунок одинадцяти показників, вихідними даними для аналізу є калькуляція витрат на виробництво, ціна та обсяги виробництва.

Першим показником при визначенні беззбитковості є маржинальний прибуток і його відносна величина — коефіцієнт маржинального прибутку.

Маржинальний прибуток (ПМ), який іноді називають покриттям, або внеском у прибуток, обчислюється за формулою:

$$ПМ = ЧД - ЗВ = ПВ + П, \quad (1)$$

де ПМ величина маржинального прибутку за певний період, грн.; ЧД-чистий дохід за певний період; ЗВ - змінні витрати за цей самий період; ПВ — постійні витрати за період; П — операційний прибуток, гри.

Відповідно, операційний прибуток, або просто прибуток, є різницею:

$$П = ПМ - ПВ, \quad (2)$$

Маржинальний прибуток є верхньою межею прибутку при зміні величини постійних витрат ПВ, а саме: коли постійні витрати прямують до нуля — ПВ —> 0, операційний прибуток прямує до маржинального прибутку -П —>ПМ.

Співвідношення між маржинальшим прибутком і обсягом чистого доходу зручно аналізувати за допомогою - коефіцієнта маржинального прибутку.

$$Кп.м. = ПМ \big/ ЧД, \quad (3)$$

де Кп.м. – коефіцієнт маржинального прибутку.

Коефіцієнт Кп.м показує частку маржинального прибутку (ПМ) у чистому доході, тобто скільки грн. маржинального прибутку припадає на 1 грн. чистої виручки.

Натуральна форма обсягу беззбитковості (Qб.н.) може бути визначена із припущення, що прибуток, обумовлений як різниця між виторгом (Q.б.н. х Ц) і сумою витрат, дорівнює (відповідно до вихідної умови):

$$Qб.н. = \frac{ПВ}{Ц - ЗВо}, \quad (4)$$

де ЗВо-змінні витрати на одиницю продукції.

Для виведення формули обчислення беззбиткового обсягу виробництва в копійчаному виразі скористаємося формулою:

$$ЧДб = \frac{ПВ}{Кп.м} = ЗВб + ПВ, \quad (5)$$

де ЗВб – змінні витрати на беззбитковий обсяг продукції (продаж).

У точці беззбитковості постійні витрати покриваються маржинальним прибутком.

Важливим при визначенні беззбитковості є аналіз зони безпеки, яка визначає можливі границі маневру підприємства, як у ціновій політиці, так і в зниженні натурального обсягу виробництва й реалізації продукції.

Коефіцієнт безпеки операційної (виробничої) діяльності (Кб) обчислюється в залежності від того, як виражається продукція – натуральних одиницях чи вартісному вимірі:

$$Кб = \frac{Qф - Qб}{Qф} = \frac{ЧД - ЧДб}{ЧД}. \quad (6)$$

Коефіцієнт безпеки операційної діяльності можна вважати мірою операційного ризику. З його зростанням зменшується ризик зниження обсягу виробництва до точки рівноваги, і навпаки.

Прибуток підприємства залежить від його операційної активності, яка на виробничих підприємствах виражається передусім обсягом продажу (виробництва) продукції.

Під час аналізу залежності прибутку від операційної активності з'ясовується питання: який обсяг реалізації забезпечує цільовий прибуток підприємства (Пц). Цей обсяг визначається за формулою в залежності від одиниць виміру (натуральні, вартісні):

$$РПц = \frac{ПВ + Пц}{Ц - ЗВо} = \frac{ПВ + Пц}{Кп.м.}, \quad (7)$$

Тепер проведемо аналіз умов беззбитковості при змінах ціни. На скільки ж повинен зрости обсяг продажу, щоб компенсувати зниження ціни на певний процент.

При рівні ціни Ц1 підприємство продавало Q1 товару, і одержувало:

$$Д = Ц1xQ1, \quad (8)$$

де Д- виручка від реалізації з якої підприємство покривало змінні витрати (ЗВ).

Чистий дохід від продажу:

$$ЧД = Д - (ЗВxQ1). \quad (9)$$

Розраховуючи на колишній обсяг виробництва скорочення виграшу складе:

$$А = \Delta ЦxQ1. \quad (10)$$

І тоді при колишньому обсязі виробництва (продажів) виграш фірми дорівнює:

$$ЧД2 = Д - А - (ЗВxQ1). \quad (11)$$

Ситуація зміни (у цьому випадку – скорочення) виграшу фірми від продажу колишнього обсягу продукції при зміні ціни називається ефектом ціни.

Беззбитковий приріст продажів у результаті зміни ціни визначається по формулі:

$$БПП\% = \frac{-\Delta Ц}{Ц1 - ЗВ + (-\Delta Ц)} x100\%. \quad (12)$$

Таким чином, беззбитковий приріст продажів (у натуральному вираженні) може бути знайдений нами за допомогою формули:

$$БППн = \frac{БППц.xQ1}{100\%}. \quad (13)$$

Відповідно, якщо реальний приріст обсягу продажів перевищує величину беззбиткового приросту, то фірма не тільки нічого не губить у результаті зміни ціни, але навіть дістає додатковий прибуток.

Тепер розглянемо аналіз умов беззбитковості змін цін при зміні витрат. В цьому випадку величини, які використані для розрахунку, обов'язково повинні бути виражені в абсолютних грошових одиницях (у грн., або іншій валюті). І тоді рівняння (18) прийме наступний вид:

$$БППц.в = \frac{-(\Delta Ц - \Delta ЗВ)}{Ц1 - ЗВ1 + (\Delta Ц - \Delta ЗВ)} x100\%, \quad (14)$$

де БППц.в. — величина беззбиткового приросту продажів, % при зміні й ціни й змінних витрат; ΔЦ – зміна ціни; (Ц1 – ЗВ1) – попередня абсолютна величина питомого виграшу; ΔЗВ - зміна величини змінних витрат.

Беззбиткова зміна обсягу продажів у натуральному вираженні визначається аналогічно (18).

Тепер звернемося до аналізу впливу на беззбитковий приріст продажів можливих змін постійних витрат. Необхідно визначити, скільки продукції потрібно додатково продати за таких умов, щоб компенсувати приріст постійних витрат:

$$Qб.п. = \frac{\Delta ПВ}{Ц - ЗВ}, \quad (15)$$

де Qб.п. — беззбитковий обсяг продажів, нат. од.; ΔПВ — приріст суми постійних витрат, руб.; (Ц-ЗВ) — питомий абсолютний виграш, руб.

Тепер розглянемо розрахунок беззбиткового приросту продажів у випадку одночасної зміни постійних витрат і ціни. Єдина розбіжність, що у нас виникне – різна розмірність розрахунків. Розрахунок умов беззбитковості для інвестицій (приросту постійних витрат) звичайно ведеться в натуральних вимірниках. Тому, привівши розрахунок до того або іншого виду ми одержимо на вибір наступні рівняння беззбиткового приросту продаж у натуральному вираженні:

$$БППн = \frac{-\Delta(Ц - ЗВ)}{Ц1 - ЗВ1} xQ1 \frac{\Delta ПВ}{Ц1 - ЗВ1}, \quad (16)$$

де БПП.н. - беззбиткова зміна обсягу продажів в абсолютному вираженні; Q1 початковий обсяг продажів; (-Δ(Ц-ЗВ)), (Ц1-ЗВ1) – відповідно зміна величини й нова величина питомого абсолютного виграшу.

Для впровадження цієї системи визначення і аналізу беззбитковості ми розробили певну структуру майбутньої програми. По-перше виділення трьох різних аркушів в Ms Excel: щомісячна калькуляція продукції, поквартальна калькуляція та аналіз беззбитковості.

Перший аркуш є основним. В нього вводяться данні по калькуляції, ціни товару та обсяг виробництва за кожен місяць. Програма автоматично підраховує всі статті та виводить загальну собівартість кожного товару на одиницю, на весь обсяг, собівартість усіх товарів та середню ціну реалізації пропорційно обсягам випуску рис. 1.

Групування даних дає можливість проглянути весь рік помісячно, або один місяць чи квартал окремо.

Заповнюючи щомісячні звіти програма автоматично формує поквартальний та річний звіт вже на другому аркуші рис. 2. На цьому аркуші всі клітинки заповнюються автоматично, для формування квартальних та річних звітів, також застосовується групування даних для зручності програми для користування і швидкого знаходження потрібної інформації. В кінці четвертого кварталу підраховується річний звіт з середньорічними даними по всім статтям калькуляції та ціною і сумарним обсягам та витратам на них.

Останнім аркушем є аналіз беззбитковості. На цьому аркуші автоматично, по мірі заповнення щомісячної калькуляції, розраховуються вищерозглянуті показники окремо за місяць, квартал, рік — рис. 3.

Вся таблиця формується автоматично по мірі заповнення щомісячної калькуляції окрім клітинки щомісячного цільового прибутку, яка потрібна для розрахунку показника №7 „Обсяг виробництва для цільового прибутку”.

Запропонована методика дозволяє швидко визначити: до яких меж можна знизити обсяги випуску; яка найнижча межа у ціни; який обсяг продукції і ціни потрібно встановити щоб отримати цільовий прибуток, а впровадження цієї методики на підприємстві за допомогою Ms Excel дасть змогу швидко проводити всі розрахунки з мінімальними погрішностями, що простежується на прикладі ВАТ „КЗТВ”.

№	Калькуляція	Січень						Лютий	Березень
		Всього	Продукт1		Продукт2		Продукт3	Всього	Всього
			на одиницю	на випуск	на одиницю	на випуск	на одиницю на випуск		
1	**Сировина та матеріали**	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000 0,0000	0,0000	0,0000
1,1	Сировина 1	0,0000		0,0000		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
1,2	Сировина 2	0,0000		0,0000		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
1,3	Сировина 3	0,0000		0,0000		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
1,4	Упаковка	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000 0,0000	0,0000	0,0000
1,4,1	упаковка 1	0,0000		0,0000		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
1,4,2	упаковка 2	0,0000		0,0000		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
1,4,3	упаковка 3	0,0000		0,0000		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
1,4,4	упаковка 4	0,0000		0,0000		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
2	**Зворотні відходи**	0,0000		0,0000		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
3	**Відхідний газ**	0,0000		0,0000		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
4	**Енерговитрати на технологічні цілі**	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000 0,0000	0,0000	0,0000
4,1	електроенергія	0,0000		0,0000		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
4,2	пар	0,0000		0,0000		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
4,3	вода технічна	0,0000		0,0000		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
4,4	воздух	0,0000		0,0000		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
4,6	промислові стоки	0,0000		0,0000		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
5	**Паливо на технологічні цілі**	0,0000		0,0000		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
6	**Зарплата основна**	0,0000		0,0000		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
7	**Зарплата додаткова**	0,0000		0,0000		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
8	**Відрахування на соц.страх**	0,0000		0,0000		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
9	**Загальновиробничи витрати**	0,0000		0,0000		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
10	**Витрати на обслуговування**	0,0000		0,0000		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
11	**Загальнозаводські витрати**	0,0000		0,0000		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
12	**Брак в виробництві**	0,0000		0,0000		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
13	**Інші виробничі витрати**	0,0000		0,0000		0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
14	**Виробнича собівартість**	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000 0,0000	0,0000	0,0000
15	**Ціна**	0,0000		0,0000		0,0000	0,0000	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!

Рисунок 1 - Щомісячна калькуляція продукції

№	Калькуляція	I Квартал						II Квартал						III Квартал	
		Всього	Продукт1 на одиницю	0,0000 на випуск	Продукт2 на одиницю	0,0000 на випуск	Продукт3 на одиницю	0,0000 на випуск	Всього	Продукт1 на одиницю	0,0000 на випуск	Продукт2 на одиницю	0,0000 на випуск	Продукт3 на одиницю	0,0000 на випуск	Всього
1	**Сировина та матеріали**	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
1,1	Сировина 1	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
1,2	Сировина 2	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
1,3	Сировина 3	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
1,4	Упаковка	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
1,4,1	упаковка 1	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
1,4,2	упаковка 2	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
1,4,3	упаковка 3	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
1,4,4	упаковка 4	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
2	**Зворотні відходи**	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
3	**Відхідний газ**	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
4	**Енерговитрати на технологічні цілі**	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	#ССЫЛКА!
4,1	електроенергія	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	#ССЫЛКА!
4,2	пар	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
4,3	вода технічна	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
4,4	воздух	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
4,5	промислові стоки	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	#ССЫЛКА!
5	**Паливо на технологічні цілі**	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
6	**Зарплата основна**	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
7	**Зарплата додаткова**	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
8	**Відрахування на соц.страх**	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
9	**Загальновиробничи витрати**	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
10	**Витрати на обслуговування**	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
11	**Загальнозаводські витрати**	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
12	**Брак в виробництві**	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
13	**Інші виробничі витрати**	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
14	**Виробнича собівартість**	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	#ССЫЛКА!
15	**Ціна**	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	#ДЕЛ/0!

Рисунок 2 - Поквартальний звіт

№	Показник	I Квартал				II Квартал
			Січень	Лютий	Березень	
1	Чистий дохід грн.	#ССЫЛКА!	#ССЫЛКА!	0,0000	0,0000	0,0000
2	Прибуток маржинальний грн.	#ССЫЛКА!	#ССЫЛКА!	0,0000	0,0000	#ССЫЛКА!
3	Прибуток операційний грн.	#ССЫЛКА!	#ССЫЛКА!	0,0000	0,0000	#ССЫЛКА!
4	Коефіцієнт маржинального прибутку	#ССЫЛКА!	#ССЫЛКА!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ССЫЛКА!
5	Беззбитковий обсяг виробництва:					
5,1	натуральний тон.	#ССЫЛКА!	#ССЫЛКА!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ССЫЛКА!
5,2	вартісний грн.	#ССЫЛКА!	#ССЫЛКА!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ССЫЛКА!
6	Коефіцієнт безпеки					
6,1	натуральний	#ССЫЛКА!	#ССЫЛКА!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ССЫЛКА!
6,2	вартісний	#ССЫЛКА!	#ССЫЛКА!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ССЫЛКА!
7	Обсяг виробництва для цільового прибутку					
7,1	натуральний тон.	#ССЫЛКА!	#ССЫЛКА!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ССЫЛКА!
7,2	вартісний грн.	#ССЫЛКА!	#ССЫЛКА!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ССЫЛКА!
8	Критичний рівень ціни грн.	#ССЫЛКА!	#ССЫЛКА!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!
9	Беззбитковий приріст продаж у результаті зміни середньої ціни %			#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ССЫЛКА!
10	Беззбитковий приріст продаж у результаті зміни середньої ціни і змінних витрат					
10,1	відносний %			#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ССЫЛКА!
10,2	натуральний тон			#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ССЫЛКА!
	Цільовий прибуток	0,0000				0,0000

Рисунок 3 - Аналіз беззбитковості

Висновки. Запропонований нами новий підхід до визначення беззбитковості універсальний — він базується на теорії маржинального аналізу і враховує можливі зміни цін, постійних і змінних витрат. Впровадження його на підприємстві за допомогою Ms Excel дасть змогу оперативно оцінити важливі параметри операційної діяльності підприємства, зробити належні висновки та обґрунтувати планові (проектні) рішення. Крім того використання новітніх інформаційних систем дозволяють з'єднати дану систему, з аналітичними системами, які вже існують на підприємствах, що веде до автоматизації процесу аналізу і дає надійне підґрунтя для швидких та вірних управлінських рішень.

Список літератури

1. Белятов Т.Е. Інформаційні технології у забезпеченні розвитку фінансової діяльності підприємств корпоративного типу // Актуальні проблеми економіки.—2005.—№10 (52).—С.25-31.
2. Боровик В.В. Резерви підвищення ефективності використання ресурсів у сільськогосподарському виробництві за допомогою моделювання// Актуальні проблеми економіки.—2005.—№10 (52).—С.40-44.
3. Виноградов О.А. Застосування інформаційних технологій у забезпеченні маркетингу інноваційної діяльності// Актуальні проблеми економіки.—2005.—№10 (52).—С.45-52.
4. Игнатов А.В. Определение точки безубыточности предприятия на практике // Финансовый менеджмент.—2004.— №6.—С. 53-58.
5. Козаченко Г.В., Макухін Г.А. Оцінювання транзакцій них витрат підприємства // Актуальні проблеми економіки.—2005.—№8 (50).—С. 56-63.
6. Колосок А.М. Методичні основи інформаційного забезпечення оцінювання розвитку соціально-трудового партнерства у волинській області // Актуальні проблеми економіки.—2005.—№10 (52).—С.123-132.
7. Моргун М.А. Використання інтелектуальної системи підтримки прийняття рішень при управління регіональним бюджетом// Актуальні проблеми економіки.—2005.—№8 (50).—С.108-113.
8. Рябков А., Славников Д. Использование стандарт-костинга в учете и анализе затрат предприятия // Справочник экономиста.—2004.—№12.— С. 5-8.
9. Рябошлик В. Динамічна модель витрат-випуск з явним відображенням інноваційних технологій// Економіст.— 2004.— №9.—С.49-53.
10. Славников Д. Анализ отклонений затрат основного производственного материала в системе контролинга // Справочник экономиста.—2004.—№9.— С.12-15.
11. Славников Д. Анализ отклонений косвенных расходов в системе контролинга // Справочник экономиста.—2004.—№11.— С.6-10.

В статье предложено внедрение определения и анализа безубыточности предприятия, что учитывает влияние некоторых факторов (возможные изменения цен, постоянных и переменных затрат), на предприятии с помощью информационных систем.

In the article is offered analysis of enterprise introduction of determination and break-even which takes into account influencing of some factors (the possible changes of price, indirect and variable costs), on an enterprise by the informative systems.

УДК 330.341.1.001.23 + 330.322.54

А.О.Касич
Кременчуцький державний політехнічний університет

Оцінка рівня інноваційної активності та інвестиційної привабливості підприємств Кременчуцького регіону

В статті досліджується рівень інноваційної та інвестиційної привабливості підприємств Кременчуцького регіону; узагальнено основні показники, які характеризують потенціал подальшого розвитку підприємств м. Кременчука; визначено заходи, реалізація яких дасть можливість використовувати наявний потенціал.
інноваційна активність, інвестиційна привабливість, підприємство, потенціал

Постановка проблеми. Забезпечити розвиток економічної системи з точки зору покращання кількісних показників діяльності можна за рахунок розширення активів, тобто збільшення інвестицій. Створення умов для довготривалого сталого розвитку вимагає якісного використання інвестиційних ресурсів тобто їх інноваційного спрямування.

Україна потребує активізації інноваційно-інвестиційної діяльності на всіх рівнях: окремих господарюючих суб'єктів; регіонів, які мають значний науковий та промисловий потенціал.

Саме тому, дослідження питання регіональних можливостей розширення інвестиційної діяльності на інноваційній основі має важливе практичне значення. Визначення потенціалу росту цього виду діяльності в окремих регіонах та ранжування окремих територій дає можливість на загальнодержавному рівні використовувати механізми, наприклад податкового стимулювання розвитку тих регіонів, де віддача буде найбільш значимою.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Однією із найважливіших умов інтеграції України у світогосподарську систему є підвищення її інвестиційної привабливості як для внутрішніх, так і для зовнішніх інвесторів. Однак обґрунтованої загальнодержавної стратегії використання та покращання інноваційно-інвестиційного потенціалу регіонів до цього часу не має. Вихідною точкою розробки такої стратегії повинен стати аналіз рівня інвестиційної та інноваційно-інвестиційної активності підприємств, регіонів, що свідчить про наявний потенціал забезпечення їх подальшого розвитку.

Цілі статті Узагальнити існуючі підходи до аналізу інвестиційної привабливості регіону, дослідити потенціал інноваційно-інвестиційного розвитку на прикладі Кременчуцького регіону.

Основна частина. Економічна криза 90-х років в Україні вразила усі сфери господарювання, всі регіони. Падіння обсягів виробництва, втрата ринків збуту, моральне та фізичне старіння основних виробничих фондів це далеко не повний перелік проблем, вирішення яких не має і через 10 років.

Дослідження Климахіної О. [4] засвідчили, що в перехідних умовах більшості регіонам України не вдалось зберегти виробничі можливості й оптимально використати наявні ресурси. Рівень використання регіоном наявного потенціалу дає змогу визначити ступінь пропорційності (диспропорційності) його економічного розвитку. Загалом по Україні не було використано 76% потенціалу.

Забезпечення високих темпів розвитку всіх галузей, всіх регіонів потребує значних інвестиційних ресурсів, формування яких в Україні йде дуже повільно.

За таких умов держава повинна стимулювати процес капіталотворення національних підприємств та залучати іноземні інвестиції. Однак, як зазначає В.Ф. Кифяк " економічний розвиток будь-якого регіону і України в цілому, а також залучення іноземних інвестицій неможливі, якщо національний капітал не працюватиме ефективно" [3, С 33].

Однак чи то йде мова про національного інвестора, чи про зовнішнього для нього визначальним є рівень інвестиційної привабливості регіону, підприємства, а також інвестиційний клімат в економіці країни в цілому.

Інвестиційний клімат регіону складається з його об'єктивних можливостей: інвестиційного потенціалу та умов діяльності інвестора, ступеня інвестиційного ризику, рівня соціально-економічного розвитку, складу керівництва тощо [6, С.42]

Окремі регіони мають різний виробничий, науковий потенціал і, відповідно, мають різні перспективи розвитку. Саме тому, необхідно провести аналіз рівня інвестиційної привабливості окремих регіонів, оцінити наявний інноваційний потенціал та включити їх до державних програм стимулювання розвитку підприємництва в межах вільних економічних зон, технопарків тощо.

В науковій літературі [1, 2, 4, 5, 8] наводяться різні методики аналізу інвестиційної привабливості регіонів. На основі узагальнення існуючих підходів спробуємо оцінити потенціал інноваційно-інвестиційного зростання Полтавської області та перш за все м. Кременчука.

Дослідження питання інвестиційної привабливості проводиться найчастіше на рівні держави, регіону та окремого підприємства.

За рівнем інвестиційної привабливості, як свідчать дослідження Панкової М.О., Полтавська область займає 13 рейтингове місце серед усіх областей України. А як свідчать дані Державного комітету статистики в 2005 році за обсягами освоєних капітальних інвестицій з розрахунку на одна особу (рис.1) Полтавська область зайняла 3 місце після м. Києва та Київської області.

Основу виробничого потенціалу Полтавської області складають підприємства м. Кременчука.

Місто Кременчук на протязі вже багатьох років посідає перше місце за обсягами виробництва продукції та залученню іноземних інвестицій в Полтавській області. Крім того, за результатами досліджень рейтингової агенції "Інститут реформ" (м. Київ) щодо рейтингу інвестиційної привабливості регіонів у 2004 році м. Кременчук зайняв 13 місце у групі з 43 великих міст України, у 2005 році відповідно 15 серед 45 великих міст та 8 місце серед 494 територій.

Основним джерелом фінансування інвестицій є прибуток підприємств, який залежить від загальних показників діяльності: обсягів виробництва та реалізації продукції, динаміки витрат, ставок податкових платежів.

В 2001-2004 роках спостерігався стабільний розвиток промислового виробництва підприємств міста (табл.1). Однак в 2005 році, враховуючи високу залежність підприємств міста від експорту та податкових пільг, які було скасовано, спостерігалось скорочення обсягів промислового виробництва на 7,3 %. Зокрема обсяг виробництва в 2005 році порівняно з 2004 роком на основних підприємствах складав: ЗАТ "Укртатнафта" – 92,8%, ВАТ "Крюківський вагонзавод" – 89,4%; ВАТ "Кредмаш" – 88,6%.

Проведений аналіз свідчить про те, що позитивна економічна динаміка в регіоні в 2003, 2004 роках спостерігалась, на жаль, не за рахунок розширення інноваційної діяльності, яка носила фрагментарний характер та поки що не забезпечує системних технологічних перетворень виробничого потенціалу.

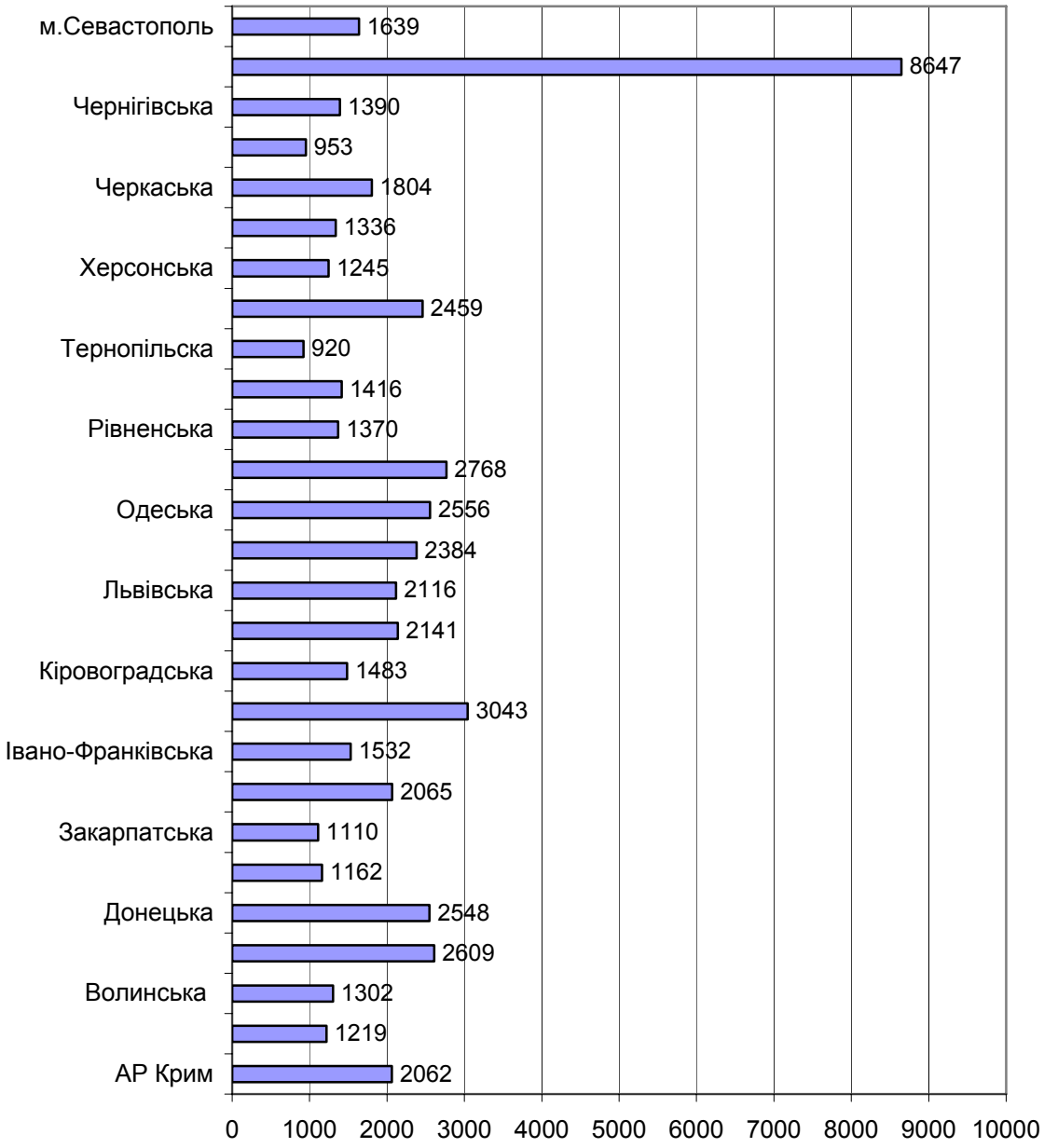


Рисунок 1 - Освоєні (використані) капітальні інвестицій (грн.) за 2005 рік з розрахунку на одну особу за регіонами. Джерело [10]

Загальний обсяг іноземних інвестицій, вкладених на сьогодні в економіку міста складає більш як 80% від обсягу області. Із загального обсягу прямих іноземних інвестицій понад 90 % вкладені у промисловий потенціал міста. В 2005 році іноземні інвестиції отримали 57 підприємств міста. Найбільш інвестиційно привабливими в місті були такі види економічної діяльності, як виробництво продуктів нафтопереробки, харчова промисловість і переробки сільськогосподарських продуктів.

Перше місце серед держав, що розмістили свої цінності в підприємства міста за обсягами накопичувально належить Російській Федерації (76,5 від загального обсягу прямих інвестицій), Нідерландам (14,1%), Кіпру (3,3%).

Центрами розвитку науки в регіоні є вищі навчальні заклади, науково-дослідні інститути, промислові підприємства.

Таблиця 1 - Основні показники соціально-економічного розвитку м. Кременчука

	Показники	Роки		
		2003	2004	2005
1.	Валова додана вартість, млн. грн.	2487,8	3027,2	3310,1
2.	Темп росту валової доданої вартості до попереднього року, %	112,6	110,4	95,0
3.	Обсяги промислового виробництва у порівняних цінах, млн. грн.	8106,0	16623,5	15410,0
4.	Темп росту обсягів промислового виробництва до попереднього року, %	106,8	110,1	92,7
5.	Обсяг інвестицій в основний капітал у фактичних цінах, млн. грн.	376,2	552,2	651,6
6.	Обсяг прямих іноземних інвестицій, млн. дол. США	133,8	142,4	145,7
	Обсяг портфельних іноземних інвестицій, млн. дол. США	97,3	97,3	97,4
7.	Кількість промислових підприємств, що здійснювали інноваційну діяльність	7	8	8
8.	Питома вага інноваційноактивних підприємств у загальній кількості промислових підприємств міста, %	9,7	12,1	11,6
9.	Питома вага інноваційноактивних підприємств м. Кременчука у загальній кількості інноваційних підприємств області, %	відсутні дані	24,2	18,2

Джерело [9].

В 2003 році інноваційною діяльністю займались 7 підприємств, а в 2004 та 2005 роках - 8 підприємств. Питома вага інноваційно-активних підприємств у загальній кількості підприємств в 2004 році складала 12,1% та, відповідно, знизилась в 2005 році до 11,6%.

Основним напрямом інноваційної діяльності підприємств м. Кременчука є створення та освоєння технологічно нової або значно удосконаленої продукції. В 2004 році було освоєно 27 найменувань видів інноваційної продукції, в 2005 році – 19.

Процес впровадження нових технологій у виробництво йде дуже повільно. Так в 2004 році підприємствами м. Кременчука було впроваджено 1 новий технологічний процес та придбано 1 нову технологію, що складає 1,5% до загальної кількості підприємств. Де що змінилась ситуація в 2005 році, коли було впроваджено 4 нових технологічних процеси.

Така ситуацію виглядає критичною з огляду морального та фізичного стану обладнання, яке використовується підприємствами.

Висновки. Поточну інноваційно-інвестиційну діяльність підприємств слід розглядати як шлях підвищення їх інвестиційної привабливості та регіону в цілому. Основними проблемними питаннями сучасного етапу розвитку регіону залишаються наступні:

-інвестиції, в тому числі іноземні, за обсягами є недостатніми та спрямовані у вже існуючі підприємства;

- дуже фрагментарним є зв’язок наукових установ з виробництвом;

- інноваційна активність підприємств спрямована на оновлення товарного асортименту, а не на оновлення технологічних процесів виробництва.

Саме тому на загальнодержавному рівні необхідно забезпечити:

- стабільність законодавчої бази та впровадження податкових механізмів стимулювання інноваційно-інвестиційної активності підприємств, установ;

- формування та розвиток фондового ринку;

- відкритість інформації та сприяння інвесторам у всебічному вивченні об’єктів інвестування.

Список літератури

1. Асаул А.Н., Павлиха Н.В. Совершенствование метода многомерной статистической оценки для диагностики инвестиционной привлекательности регионов // Вісник Академії економічних наук України. – 2004. – №1. – С.9-15.
2. Бутко М.П. Регіональні проблеми інноваційно-інвестиційних трансформацій в Україні // Вісник Академії економічних наук України. – 2003. – №2. – С.30-34.
3. Кифяк В.Ф. Внутрішні інвестиції – основа економічного розвитку регіону // Фінанси України. – 2005. - №8. – С.32-36.
4. Климахіна О. Методика оцінки економічного потенціалу регіону // Економіка України. – 2005. – №8. – С.38-42.
5. Мармуль Л.О., Чернявська Т.А. Нові методичні підходи до аналізу інвестиційної привабливості регіонів // Вісник економічної науки. – 2005. – №1. – С.83-89.
6. Міщенко В.І., Щербань І.Б. Фінансові складові інноваційно-інвестиційної діяльності в регіоні // Актуальні проблеми економіки. – 2004. - №8(38). – С.41-50.
7. Панкова М.О. Розвиток інвестиційних процесів в Україні: Монографія. – Запоріжжя: Видавництво Запорізької державної інженерної академії, 2003. – 358 с.
8. Петкова Л.О. Інвестиційна привабливість регіонів // Фінанси України. – 2005. - №9. – С.40-46.
9. Програма соціально-економічного і культурного розвитку міста Кременчука та утримання його соціальної сфери, житлово-комунального господарства на 2006 рік. – Кременчук, 2006.
10. Капітальні інвестиції за 2005 рік // ukrstat.gov.ua

В статье исследуется уровень инновационной и инвестиционной привлекательности предприятий Кременчугского региона; обобщены основные показатели, которые характеризуют потенциал дальнейшего развития предприятий г. Кременчуга; определены мероприятия, реализация которых даст возможность использовать имеющийся потенциал.

In clause the level innovation and investment appeal of the enterprises of the Kremenchug region is investigated; the basic parameters are generalized which characterize potential of the further development of the enterprises of Kremenchug; the measures are certain (determined), which realization will enable to use available potential.

УДК 657.6 (075)

А. М. Лисенко, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Моделі та методи аналізу інвестиційної діяльності підприємства

В статті розглянуто основні економіко – математичні моделі, досліджено особливості використання, переваги та недоліки окремих методів аналізу інвестиційної діяльності підприємства, запропоновано підхід щодо розподілу інвестиційних ресурсів між об'єктами інвестування.
інвестиційна діяльність, моделі та методи оцінки ефективності інвестиційних проектів, реальні інвестиції, фінансові інструменти

Проблема залучення інвестиційного капіталу стала однією з найактуальніших у процесі реформування економіки. Пошук і мобілізація джерел інвестування, з одного боку, та реалізація програми інвестування, з іншого, важливі в різних сферах господарювання. Тому інвестиційна діяльність підприємства повинна спрямовуватись на вибір найбільш ефективних і реальних інвестиційних проектів, обґрунтування програм їх реалізації на основі використання економіко – математичних моделей та методів аналізу.

Загальні аспекти інвестиційної діяльності та підходи щодо оцінки економічної ефективності процесів інвестування розглянуті в працях Глухова В.В., Ендовицького Д.А., Коробко С.Б., Легенчук С.Ф., Медникова М.Д., Остапчук Т.П., Покропивного С.Ф. та інших [4-8]. Проте незважаючи на наявність значної кількості наукових праць та здобутків в теорії та практиці інвестування, окремі питання залишаються недостатньо вирішеними. Зокрема, дискусійними є проблеми оцінки ефективності інвестиційних проектів та розподілу інвестиційних ресурсів між об'єктами інвестування.

Завданням статті є обґрунтування доцільності використання різних моделей та методів аналізу економічної ефективності інвестиційної діяльності на основі оцінки їх переваг та недоліків, розробка підходу щодо розподілу інвестиційних ресурсів між об'єктами інвестування.

У відповідності зі статтею 1 Закону України “Про інвестиційну діяльність” [1], інвестиціями вважаються всі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути:

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;
- рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, обладнання, інші матеріальні цінності);
- майнові права, які витікають із авторського права, досвід та інші інтелектуальні цінності;
- сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих (“ноу-хау”);
- права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права;
- інші цінності.

Отже, за об'єктами вкладення капіталу інвестиції розподіляються на реальні (виробничі) та фінансові. Реальні інвестиції являють собою вкладення капіталу у відтворення основних засобів, в інноваційні нематеріальні активи та інші об'єкти інвестування, пов'язані зі здійсненням виробничо – збутової діяльності підприємства. Фінансові інвестиції характеризують вкладення коштів у фінансові інструменти з метою отримання доходів у майбутньому.

Рішення, що приймаються у сфері інвестування, пов'язані з тривалими періодами часу і, як правило, призводять до значного витрачання грошових коштів (а в деяких випадках й до безповоротних втрат), суттєво впливають на фінансовий стан інвестора в майбутньому та ґрунтуються на економічних розрахунках.

Масштабність і складність розрахунку необхідного для суб'єкта господарювання обсягу виробничих інвестицій залежить від стану ринку певного товару. При цьому доцільно розглядати наступні типи економічної ситуації:

а) відносно сталий попит на ринку певного товару;

б) зростання попиту;

в) скорочення попиту.

В умовах відносно сталого попиту немає потреби у збільшенні обсягу виробництва певного виду продукції на відповідному підприємстві. Тому доцільно здійснювати просте відтворення основних засобів переважно за рахунок акумульованої суми амортизаційних відрахувань. Необхідний для цієї мети обсяг інвестиційних вкладень визначається на підставі інформації про потребу в новому устаткуванні у фізичних одиницях та його вартість. При цьому мають бути враховані вартість монтажу (встановлення) нової техніки і капітальний доход від реалізації засобів праці, що вибувають з експлуатації.

При постійному зростанні попиту споживачів виробник заінтересований у відповідному збільшенні обсягу виробництва за допомогою введення в дію додаткових виробничих потужностей. Отже, передбачається здійснення розширеного відтворення основних фондів на основі технічного переозброєння підприємства, його реконструкції або розширення за попередньо розробленим проектом.

Якщо попит ринку на пропоновану для продажу продукцію значно зменшується, то на підприємстві здійснюється модернізація, або освоєння виробництва нової, конкурентоспроможної продукції. Така ситуація потребує докорінної перебудови техніко-технологічної бази виробництва та значних капітальних витрат, пов'язаних з маркетинговими дослідженнями і проектуванням нових виробів.

Джерелами фінансування виробничих інвестицій нині є:

- власні кошти підприємств (акумульована сума амортизаційних відрахувань, частина нерозподіленого прибутку, кошти від продажу цінних паперів (для акціонерних товариств));
- довгострокові кредити;
- державні капітальні вкладення;
- іноземний капітал.

Значне навантаження у вирішенні інвестиційного забезпечення підприємств за рахунок власних джерел покладається на амортизаційну систему. У відповідності до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” [2], суми амортизаційних відрахувань не підлягають вилученню в бюджет і не можуть слугувати базою для нарахування податків та зборів (обов'язкових платежів). Разом з тим слід зазначити, що на законодавчому рівні не передбачені інвестиційні зобов'язання підприємства, і тому значна кількість суб'єктів господарювання замість належного оновлення основних виробничих засобів використовує норму Закону, перш за все, як можливість заниження бази оподаткування. Тому амортизаційна політика держави повинна бути спрямованою на надання податкових пільг в частині амортизації лише тим підприємствам, які проводять ефективну інвестиційну діяльність.

Одним з варіантів вкладення інвестиційних коштів у основні засоби є розвиток капітального будівництва. При проведенні системного аналізу та регулюванні процесів і параметрів функціонування цілісної системи капітального будівництва доцільно використовувати графічні та математичні моделі її організаційно – технологічної структури, які досить адекватно могли б відображати стан системи в цілому та кожної з її частин. В загальному вигляді графічна модель системи капітального будівництва є сукупністю послідовно розміщених складових

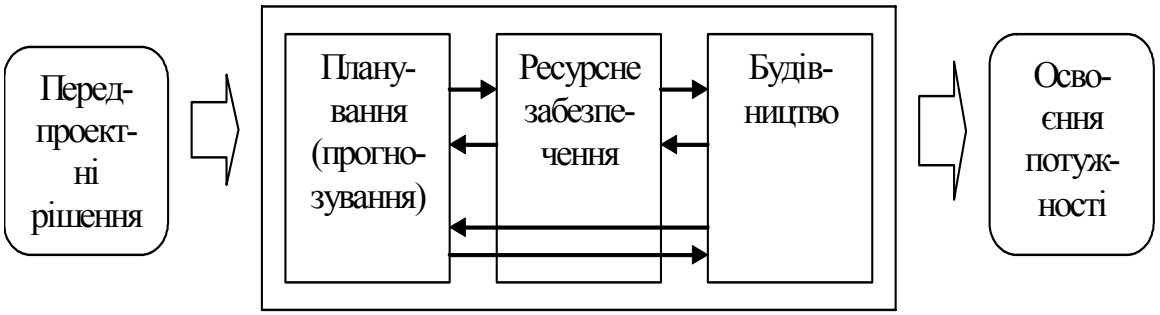


Рисунок 1 – Модель системи капітального будівництва

Всі елементи системи капітального будівництва не тільки технологічно, а й організаційно взаємопов'язані та взаємозалежні і перебувають у певних кількісних співвідношеннях.

Державні капітальні вкладення спрямовуються, передусім, на відтворення та розвиток матеріально – технічної бази суб'єктів господарювання, що перебувають у власності держави. В умовах нестачі бюджетних коштів основні засоби державних підприємств не оновлюються належним чином, а обмеження впливу держави на інвестиційні процеси не компенсується можливостями ринкової самоорганізації.

Важливими джерелами інвестування в сучасних умовах є кредитні ресурси та іноземний капітал. Залучення таких ресурсів передбачає необхідність забезпечення кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання. Відзначаючи важливість іноземного інвестування, необхідно враховувати інтереси як окремих вітчизняних товаровиробників, так і держави в цілому.

Вибір найбільш ефективних інвестиційних проектів та обґрунтування програм їх реалізації здійснюється з використанням різних економіко – метаматичних моделей та методів. Зокрема, методи оцінки ефективності інвестицій в основні засоби поділяються залежно від врахування фактора часу на дві групи: методи, які не враховують фактор часу (базуються на даних бухгалтерського обліку) та методи, які враховують фактор часу (основані на дисконтуванні).

До групи методів аналізу ефективності інвестицій, основаних на даних бухгалтерського обліку, належать:

- метод оцінки ефективності інвестицій, виходячи із строку їх окупності;
- метод оцінки ефективності інвестицій за нормою прибутку на капітал.

Методи аналізу, що базуються на дисконтуванні, включають:

- метод чистої приведеної вартості;
- метод внутрішньої норми прибутку;
- метод індексу доходності.

Розглянемо переваги та недоліки окремих методів оцінки ефективності інвестиційних проектів.

1. Метод оцінки ефективності інвестицій, виходячи із строку їх окупності.

Строк окупності інвестиційного проекту – це період часу, необхідний для повернення вкладених коштів. Його визначають з використанням детермінованої моделі [7, с. 204]:

$$Tок = KB \div [Пч + A] \le Tев, \quad (1)$$

де *Ток* – строк окупності інвестиційного проекту, років;

Пч – чистий прибуток;

А – амортизаційні відрахування на повне відновлення;

КВ – повна сума витрат на реалізацію інвестиційного проекту, включаючи затрати на науково – дослідницькі роботи;

Тев – економічно виправданий строк окупності інвестицій, який визначається керівництвом підприємства.

Чистий прибуток розраховується як різниця між річною величиною отриманого прибутку до оподаткування (з урахуванням експлуатації обладнання) та сумою податку на прибуток (з 01. 01. 2004 р. базова ставка – 25% - п. 1 р. III Закону України № 349 – IV від 24.12. 2002 р.).

Критерій доцільності реалізації інвестиційного проекту визначається тим, що тривалість строку його окупності повинна бути меншою від економічно виправданого терміну окупності, який встановлюється керівним персоналом підприємства або інвесторами.

Спосіб оцінки ефективності інвестицій, виходячи із строку їх окупності, є простим у використанні, проте має вагомий недолік – суб'єктивність підходу керівників підприємств або інвесторів до визначення виправданого періоду окупності інвестиційного проекту.

2. Метод оцінки інвестицій за нормою прибутку на капітал.

Норма прибутку на капітал визначається як співвідношення між доходом від реалізації інвестиційного проекту та вкладеним капіталом (інвестиціями на реалізацію проекту) і характеризує відсоток прибутку на капітал [7, с. 206]:

$$Нпк = [(Пч + A) \div K] \times 100\% . \quad (2)$$

Даний метод оцінки ефективності інвестицій, як і попередній спосіб, є простим у використанні. В той же час, слід враховувати залежність отриманих результатів від методів нарахування амортизації.

Метод оцінки інвестиційних проектів шляхом вираження майбутніх грошових потоків, пов'язаних з реалізацією інвестиційних проектів, через їх вартість у поточний момент часу, називається дисконтуванням.

Розглянемо зміст, послідовність розрахунку та сферу використання найбільш розповсюджених способів оцінки ефективності інвестиційних проектів, основаних на дисконтуванні.

1. Спосіб чистої приведеної вартості.

Чиста приведена (дисконтована) вартість – це різниця між приведеним дисконтованим грошовим доходом від інвестиційного проекту та інвестиційними витратами.

Якщо оцінювати економічну ефективність за даними бухгалтерського обліку, тобто без дисконтування, то чисту вартість (ефект) визначають як різницю між сумою доходів та інвестиційних витрат [7, с. 209]:

$$NV = \sum_{t=1}^{T} (Дt - K), \quad (3)$$

де *NV* – чиста вартість грошових коштів за весь термін використання обладнання, грн.;

t – рік отримання доходу від інвестиційного проекту;

Т – останній рік використання інвестиційного проекту;

Дt – грошовий дохід за рік t, грн.;

К – інвестиційні витрати на придбання обладнання, грн.

Використання способу чистої приведеної вартості для оцінки ефективності інвестиційних проектів припускає необхідність дисконтування грошових потоків, тобто

вираження майбутніх грошових потоків через їх вартість у тому році, в якому були здійснені інвестиційні витрати. Тобто доходи, які підприємство отримало за всі роки використання обладнання, необхідно привести до першого року – часу здійсненя інвестиції. Такий розрахунок можна виконати з використанням моделі [7, с. 210]:

$$Дзаг = Д1 \times Кд1 + Д2 \times Кд2 + ... + Дп \times Кдп, \quad (4)$$

де *Дзаг* – загальний дисконтований дохід за весь термін використання обладнання, грн.;

*Д*1, *Д*2, *Дп* – річні грошові доходи від використання обладнання і виручки від його продажу, грн. (виручка включається в останній рік використання обладнання);

*Кд*1, *Кд*2,... *Кдп* – коефіцієнти дисконтування за роками використання обладнання.

Коефіцієнти дисконтування грошових доходів визначають за формулою [7, с. 210]:

$$Кд = 1/(1+E)^t, \quad (5)$$

де *Е* – ставка дисконтування (необхідна норма прибутку);

t - рік отримання прибутку.

З урахуванням результатів дисконтування визначають чисту приведену вартість:

$$NV = Дзаг - К. \quad (6)$$

Якщо чиста приведена вартість має позитивне значення, то здійснення інвестиційного проекту вважається доцільним.

Оцінка ефективності інвестиційних вкладень на основі розрахунку чистої приведеної вартості, на відміну від розглянутих вище методів, враховує вплив часового фактора. Разом з тим слід зазначити, що необхідна норма прибутку визначається керівництвом підприємства або інвесторами, і тому розрахунок має елемент суб'єктивізму.

2. Спосіб внутрішньої норми прибутку (доходності).

Внутрішня норма прибутку – це відсоткова ставка (ставка дисконтування), за якої чиста приведена вартість дорівнює нулю. Також поняття можна трактувати як максимальну ставку відсотку, під яку підприємство може взяти кредит для фінансування інвестиційного проекту. При цьому слід враховувати, що грошовий дохід використовується протягом певного періоду для погашення суми кредиту та відсотків по ньому.

Для розрахунку внутрішньої норми прибутку застосовують наступне рівняння [7, с. 211]:

$$\sum_{t=0}^{T}\left[К \div (1+Евн)^t\right] = \sum_{t=0}^{T}\left[Д \div (1+Евн)^t\right], \quad (7)$$

дисконтова на вартість витрат — *дисконтова на вартість доходів*

де *К* – початкові витрати, грн.;

Д – дохід, грн.;

t - рік інвестування;

Т – останній рік використання інвестиційного проекту;

Евн – внутрішня норма прибутку.

На думку автора, розглянутий підхід доцільно використовувати на практиці, перш за все, з метою визначення максимально допустимої відсоткової ставки кредитування проекту.

3. Спосіб індексу доходності.

Індекс доходності (рентабельність інвестицій) являє собою співвідношення приведених грошових доходів до інвестиційних витрат [7, с. 212]:

$$Р1 = Дзаг \div Вi, \quad (8)$$

де *Дзаг* – загальна сума дисконтованого доходу за весь строк реалізації інвестиційного проекту, грн.;

Ві - початкові витрати (інвестиційні витрати) на реалізацію інвестиційного проекту, грн.

Якщо рентабельність (індекс доходності) дорівнює одиниці, то майбутні приведені грошові доходи дорівнюють обсягу вкладених коштів. У цьому випадку проект приймається при додаткових дослідженнях. Якщо індекс доходності більше одиниці, то проект приймається, а при індексі доходності меншому за одиницю – відхиляється.

Слід зазначити, що в практичній діяльності підприємств в якості рівня доходності переважно використовується співвідношення очікуваної суми доходу від реалізації інвестиційного проекту (без урахування його дисконтування) до суми інвестиційних витрат. Проте, на думку автора, висновки щодо прийняття рішення стосовно інвестування проекту будуть більш обґрунтованими при одночасному використанні поряд з базовим показником обсягу доходу його дисконтованої величини.

Підприємство може вкласти кошти не тільки в реальні (виробничі) інвестиції, а й у фінансові інструменти. Господарська операція, яка передбачає придбання корпоративних прав, цінних паперів та інших фінансових інструментів, є фінансовою інвестицією [2]. Тобто, фінансові інвестиції передбачають отримання доходу підприємством від вкладення капіталу в фінансові інструменти (акції, векселі, приватизаційні папери тощо).

Фінансові інструменти розподіляються в бухгалтерському обліку на [3]:

– фінансові активи – грошові кошти та їх еквіваленти, дебіторська заборгованість, фінансові інвестиції;

– фінансові зобов'язання – включають фінансові зобов'язання, призначені для перепродажу. Наприклад, дебіторська заборгованість, призначена для перепродажу;

– інструменти власного капіталу – прості акції, частки та інші види власного капіталу;

– похідні фінансові інструменти – ф'ючерсні та форвардні контракти.

У процесі формування портфеля фінансових інвестицій оцінюють співвідношення доходності та рівня ризику.

Сума доходу від інвестування коштів у фінансові інструменти залежить від очікуваної норми доходності, а також норм і правил оподаткування доходів від операцій з цінними паперами.

Ризик може бути інфляційний, відсотковий, ризик ліквідності, дострокового відкликання, а також пов'язаний з тривалістю обороту цінних паперів. В практичній діяльності слід враховувати, що випуск акцій як спосіб фінансування може призвести до втрати контролю над акціонерним товариством. Тому доцільно здійснювати закриту підписку з дотриманням процедури придбання акцій акціонерами та працівниками підприємства.

Фінансові інвестиції характеризуються такими показниками:

- ринкова ціна;
- внутрішня (теоретична або розрахункова) вартість;
- рівень доходності (норма прибутку).

Ринкова ціна є задекларованим показником, що відображається у відповідних котируваннях та об'єктивно існує на ринку.

Внутрішня вартість фінансової інвестиції – це розрахунковий показник, який залежить від тієї аналітичної моделі, на базі якої проводяться обчислення, а також від обсягу очікуваних грошових надходжень, тривалості періоду обороту цінного паперу (або періоду прогнозування для безстрокових інструментів) та норми прибутку.

Найбільш поширеним є фундаментальний підхід до визначення внутрішньої вартості фінансових інструментів, згідно з яким використовується модель Дж. Вільямса (запропонована у 1938 р.) [8, с. 225]:

$$V(t) = \sum_{i=1}^{\infty} CFi \div (1+d)^i, \tag{9}$$

де *V(t)* – внутрішня вартість цінних паперів у момент t;

CFi – очікуваний потік відсоткових виплат за цінним папером в *i*-й період (*i*=1,...*n*);

d - прийнята або очікувана доходність цінного паперу (норма прибутку).

Рівень доходності фінансової інвестиції визначається співвідношенням очікуваного обсягу доходу до суми інвестиційних витрат.

На сучасному етапі недостатньо вирішеною проблемою залишається питання розподілу інвестиційних ресурсів між об'єктами інвестування. З цією метою рекомендуємо використовувати модель, побудова якої базується на принципах лінійного програмування:

$$AX1 + BX2 + ... + MXn \le H, \tag{10}$$

де *X*1, ... *X*n - об'єкти інвестування;

A, ... *M* – питоме витрачання інвестиційних ресурсів за об'єктами інвестування;

H – наявний обсяг інвестиційних ресурсів.

Ліва частина нерівності відображає необхідний ресурс, а права – наявний. Якщо ввести в базову нерівність додаткову змінну У ≥ 0 (різницю між наявним та необхідним ресурсом), отримаємо рівняння:

$$AX1 + BX2 + ... + MXn + Y \le H. \tag{11}$$

В процесі розв'язку даного рівняння можна отримати можливі варіанти розподілу інвестиційних ресурсів між об'єктами інвестування.

Отже, з метою прийняття обґрунтованого рішення стосовно інвестиційного проекту доцільно проводити системний аналіз з використанням розглянутих методів, а також принципів побудови математичних та графічних моделей. Це дасть можливість здійснити поглиблену оцінку доцільності вкладення коштів. Предметом подальших досліджень даної проблеми має стати розробка моделей щодо розподілу інвестиційних ресурсів між об'єктами інвестування з використанням методів динамічного та стохастичного програмування.

Список літератури

1. Закон України “Про інвестиційну діяльність” від 18. 09. 1991 р. №1560 – XII із зм. і доп.
2. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” (в редакції Закону України від 22.05.1997 р. №283/97 – ВР зі змінами та доповненнями).
3. П(С)БО 13 “Фінансові інструменти”, затв. МФУ 30.11.2001 р. № 559.
4. Глухов В. В., Медников М. Д., Коробко С. Б. Математические методы и модели для менеджмента. – СПб.: Издательство «Лань», 2000 – 480 с.
5. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
6. Ендовицкий Д. А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: методология и практика/ Под ред. проф. Л. Т. Гиляровской. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 400 с.

7. Остапчук Т. П., Легенчук С. Ф. Моделі та методи аналізу інвестицій в основні засоби // Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті. Навчальний посібник для студентів спец. 7.050106 “Облік і аудит” / за ред. д.е.н., проф. Ф. Ф. Бутинця, к.е.н., доц. М. М. Шигун. – Житомир: ЖДТУ, 2004 – С. 199 – 214.
8. Остапчук Т. П., Легенчук С. Ф. Моделі та методи аналізу фінансових інвестицій // Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті. Навчальний посібник для студентів спец. 7.050106 “Облік і аудит” / за ред. д. е. н., проф. Ф. Ф. Бутинця, к. е. н., доц. М. М. Шигун. – Житомир: ЖДТУ, 2004 – С. 215 – 228.

В статье рассмотрены основные экономико–математические модели, исследованы особенности использования, преимущества и недостатки отдельных методов анализа инвестиционной деятельности предприятия, предложен подход к распределению инвестиционных ресурсов между объектами инвестирования.

Basic economics-mathematical models are considered in the article, features are investigational the uses, advantages and lacks of separate methods of analysis of investment activity of enterprise, approach is offered to allocation of investment resources between the objects of investing.

УДК 336.145: 657.471.1

В.В.Шалімов, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Місцеве оподаткування в механізмі бюджетного менеджменту на Україні

В статті досліджуються питання місцевого оподаткування в України та напрямки його реформування. Проаналізований вітчизняний та зарубіжний досвід правового регулювання місцевих податків і зборів. Виділені фактори, які визначають ефективність застосування місцевого оподаткування. Здійснена оцінка положень запропонованого Податкового кодексу в частині місцевого оподаткування стосовно підвищення ефективності адміністрування місцевих податків.
місцеві бюджети, місцеві податки, податкове законодавство, місцеві органи самоврядування, податковий кодекс

Місцеві бюджети – основна складова місцевих фінансів. Існування місцевих податків і зборів відповідає, в першу чергу, інтересам територіальних громад, від імені яких діють органи місцевого самоврядування, оскільки такі платежі є виключно їх фінансовою базою. Виходячи з цього, метою введення місцевих податків і зборів є забезпечення місцевих органів влади коштами, необхідними для здійснення їх завдань і функцій, що перебувають у їх самостійному розпорядженні і концентруються у відповідних бюджетах.

Незважаючи на свою безумовну актуальність, проблеми планування та адміністрування податкових надходжень до місцевих бюджетів залишаються недостатньо вивченими як в теоретичному, так і в практичному аспектах. Цим питанням в межах дослідження загальної системи бюджетного та податкового менеджменту, проблем формування місцевих бюджетів та місцевих фінансів приділяли уваги різні вчені економісти, зокрема, ці питання висвітлені в роботах Ісамшиної Г., Кириленко О., Кравченко В., Онищенко В., Опаріна В., Петленко Ю, Рожко О., Сафонової Л., Скворцова М., Тимченко О., Федосова В. та інших. Важливими та актуальними є питання пошуку оптимальних меж дії податків, в тому числі і місцевих, для чого необхідно проводити аналіз конкретної податкової системи з метою виявлення її позитивних та негативних наслідків.Отже, метою даного дослідження є виділення основних недоліків сучасної системи місцевого оподаткування України та аналіз основних напрямків її удосконалення як одного з основних факторів збільшення доходної частини місцевих бюджетів.

Доходи органів місцевого самоврядування (місцевих бюджетів) складаються з таких видів:

– податки і збори, сформовані та закріплені на державному рівні:

1) податки, порядок розрахунку та сплати яких визначається виключно на державному рівні, а кошти яких в повному обсязі надходять до місцевих бюджетів (податок на землю, податок з доходів фізичних осіб, податок з власників транспортних засобів, єдиний податок тощо);

2) податки, сформовані як відрахування від загальнодержавних податків (частка податку на прибуток у вигляді податку на прибуток підприємств і організацій, що належать до комунальної власності), які регулюються також тільки на державному рівні;

– податки і збори, що закріплюються на державному рівні, а сформовані на місцях органами самоврядування – власне місцеві податки і збори (ринковий збір, податок на рекламу тощо);

– місцеві неподаткові доходи, що також поповнюють доходи місцевих бюджетів і відображають фіскальну функцію (пені, ліцензійні збори).

Правове регулювання місцевих податків і зборів має певну специфіку, оскільки здійснюється на двох рівнях: загальнодержавному і місцевому. По-перше, держава визначає вичерпний перелік таких обов'язкових платежів, коло платників, об'єкти оподаткування, граничні розміри ставок, тобто встановлює основи їх справляння, надаючи повноваження органам місцевого самоврядування на введення таких податків і зборів на відповідній території. По-друге, місцеві органи влади, реалізуючі надані державою повноваження, встановлюють і детально регламентують механізм справляння окремо кожного з податків і зборів, а також вводять їх в дію. Таке положення забезпечує захист місцевих бюджетів від необґрунтованого і безмежного тиску згори (держави). Таким чином, місцеві податки і збори – це обов'язкові платежі, що встановлюються державою, регламентуються і справляються органами місцевого самоврядування і надходять до місцевих бюджетів.

Розгялнемо зарубіжний досвід встановлення принципів місцевого оподаткування. Аналіз структури і ставок місцевих податків у західних країнах дозволяє розділити їх на три основні групи. Перша - це власні податки, що збираються тільки на даній території. До цієї групи відносяться прямі і непрямі податки. З групи прямых основними є майнові, промислові, на землю, місцеві податки зі спадщин і дарувань. Непряме оподатковування дуже різноманітно. Воно представлено як універсальним акцизом, тобто загальним податком із продажу, так і специфічними акцизами.

Друга група місцевих податків включає частку загальнодержавних податків, що відраховуються у визначеному відсотку до місцевого бюджету. За своєю сутністю ці платежі відрізняються від місцевих податків тільки формою мобілізації фінансових ресурсів.

Третя група - податки на транспортні засоби, на видовища, на готелі, комунальні збори та інші. У Нью-Йорку, наприклад, податок у готелях складав у 1991 році 19% від вартості проживання. Серед податків на споживання в США можна відзначити такі як податок на реєстрацію автомашин, податок на паркування автомобіля (у Нью-Йорку він дорівнює 18,7% від ціни паркування), акциз на паливо, податок за користування автострадами. Останній ділиться між бюджетами штату і міст, і ставки його залежать від ваги автомобіля.

Нарешті, є група місцевих податків, які не носять фіскального характеру, а визначають політику місцевих органів управління. Це, насамперед, екологічні податки, спрямовані на захист природного навколишнього середовища. У Нью-Йорку є податок на очищення нафтових плям на водоймах. Спеціальним податком оподатковуються компанії, що виробляють ємності для рідин без їхнього повторного використання (маються на увазі консервні банки та інша тара, що йде після використання продукції до відходів).

Для всіх країн є характерним переваження податків, які стягуються до центрального бюджету, та підпорядковане положення місцевих податків. Але в той же час розвиток урбанізації призводить до прискореного зростання доходів місцевих бюджетів. Тому місцеві податки підвищуються найбільш швидкими темпами. Так, за останні тридцять років їхня сума збільшилася у Великобританії і у Франції в п'ять, а в США - у вісім разів.

На відміну від державних, місцеві податки характеризуються, як правило, багаточисельністю. Так, у Японії діють муніципальні податки на власність, на підприємництво, на користування землею і водою, на купання в горячих джерелах, на страхування здоров'я, на цілі міського планування, на продаж тютюну, на електрику, на газ і ряд інших. У Франції стягується більше 50 різноманітних видів місцевих податків, в Італії - понад 70, у Бельгії - біля 100. Сума їхніх надходжень у цих країнах складає від 30 до 60 % доходів місцевих бюджетів, у США - 65 %.

У той же час майже у всіх країнах місцеві органи управління не мають права податкової ініціативи. Види податків затверджуються центральним урядом (у США - це прерогатива штатів), а питання про ставки вирішують міста. В деяких країнах центральний уряд формально дозволяє місцевим органам самим встановлювати податки. Але в цьому випадку він лишає за собою контроль за їх ставками та сумами.

При законодавчому регулюванні системи місцевих податків і зборів слід враховувати низку факторів:

а) закріплення за місцевими бюджетами таких доходних джерел, які б забезпечували стабільне надходження доходів і фінансування власних повноважень місцевих органів;

б) поєднання інтересів держави і місцевого самоврядування при обмеженні необґрунтованого впливу держави на місцеве оподаткування;

в) доцільність та обґрунтованість введення місцевих податків і зборів на відповідній території;

г) ефективність місцевих податків і зборів, тобто співставність коштів, що надходять до бюджетів від таких податків і зборів, з витратами по їх адмініструванню тощо.

Сьогодні коло нормативно-правових актів, що регулюють місцеве оподаткування, становить певну систему, до якої входять: Конституція України, Закон України «Про систему оподаткування», Декрет Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори», Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні», акти Президента, зокрема, Указ Президента України від 28 червня 1999 року № 761/99 "Про впорядкування механізму сплати ринкового збору", рішення органів місцевого самоврядування тощо. Отже, регулювання місцевого оподаткування здійснюється як податковими законами, так і цілою низкою інших нормативних актів, що визначають компетенцію органів місцевого самоврядування у сфері оподаткування, специфіку побудови бюджетної системи і взаємодію її структурних елементів, а також актами місцевих органів. При цьому необхідно звернути увагу на основні проблеми регулювання справляння місцевих податків і зборів. Основою законодавства про місцеві податки і збори є Конституція України, якою закріплюються вихідні положення щодо регулювання місцевого оподаткування, а саме у п.1 ст. 143 закріплено право територіальних громад безпосередньо через органи місцевого самоврядування встановлювати місцеві податки і збори відповідно до закону.

Закон України «Про систему оподаткування» має загальне значення для регулювання місцевого оподаткування. Стаття 15 цього закону встановлює вичерпний перелік місцевих податків і зборів, до яких належать: 1) податок з реклами; 2) комунальний податок; 3) збір за припаркування автотранспорту; 4) ринковий збір; 5) збір за видачу ордера на квартиру; 6) курортний збір; 7) збір на участь у бігах на іподромі; 8) збір на виграш на бігах на іподромі; 9) збір з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі; 10) збір за право використання місцевої символіки; 11) збір за право проведення кіно- і телезйомок; 12) збір за проведення місцевого аукціону, конкурсного розпродажу і лотерей; 13) збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі і сфери послуг; 14) збір з власників собак. Цей перелік місцевих податків і зборів трохи відрізняється від переліку, закріпленого Декретом Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори», у якому також зазначено податок з продажу імпортних товарів.

За період з 1993 року по даний час податкове законодавство постійно вдосконалювалося. Проте, місцеві податки і збори практично залишилися осторонь і справляються до місцевих бюджетів за правилами, встановленими більше 12-ти років назад. Ці правила не відповідають вимогам сьогодення. Окремі місцеві податки і збори передбачають фіксовану ставку оподаткування, яка є символічною і не індексувалася жодного разу. Крім того, до місцевих податків і зборів належать такі, що не відіграють

суттєвої ролі у наповненні місцевих бюджетів і, водночас, їх справляння суб'єктами господарювання призводить до невиправданих витрат у зв'язку із обов'язковістю систематичного подання податкових звітів до органів державної податкової служби та сплати незначних сум до бюджетів. Чинне законодавство про місцеві податки і збори не забезпечує надійними джерелами фінансування місцеві бюджети.

Практично кожною місцевою радою (більше 11-ти тисяч) прийнято відповідне рішення про встановлення місцевих податків і зборів. Чинним законодавством надано право органу місцевого самоврядування встановлювати місцеві податки і збори, які є обов'язковими до виконання. Разом з тим, аналіз рішень органів місцевого самоврядування свідчить про їх недосконалість. Прийняті рішення, як правило, не передбачають чіткої регламентації питань порядку обчислення і сплати до місцевих бюджетів місцевих податків і зборів, неточно окреслюються коло платників, об'єкти оподаткування, змінюються граничні ставки платежів, деякі не відповідають чинному законодавству, не враховується економічний, соціальний, демографічний розвиток окремих регіонів держави. Все це спричиняє труднощі при адмініструванні місцевих податків і зборів, що не дає можливості створити у державі єдину систему по справлянню місцевих податків і зборів.

Надходження по місцевих податках і зборах у 2008 році до бюджету м. Кіровограда визначені відповідно до Декрету Кабінету Міністрів України від 20.05.1993 р. №56-93 «Про місцеві податки і збори» на підставі рішення міської ради від 23.12.2004 р. №608 «Про затвердження Положення про розміри, порядок сплати та перерахування місцевих податків і зборів» та рішення міської ради від 26.09.2006 р. №80 «Про затвердження Положення про порядок стягнення і перерахування ринкового збору у місті Кіровограді». Найбільш вагомим серед місцевих податків і зборів є ринковий збір, також до складу місцевих податків і зборів, які справляються на території міста, належать податок з реклами, комунальний податок, збір за припаркування автотранспорту, збір за видачу ордера за квартиру, збір за право проведення місцевих аукціонів, збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та збір з власників собак [9, 10].

Структура планових показників бюджету м. Кіровограда на 2008 рік наступна (рис.1). Найвагоміше значення серед місцевих податків має ринковий збір – його частка в загальній сумі місцевих податкові і зборів складає 70%. Друге місце за обсягами надходження займає комунальний податок – 24%. Питома вага збору за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі складає 4%, податку з реклами – 2%, а збору за припаркування автотранспорту – 1%. Обсяги сплати інших місцевих податків (збору за видачу ордера на квартиру, за право проведення місцевих аукціонів та із власників собак) не перевищують за рік 2,0 тис.грн., а їх сукупна питома вага становить 0,1%.

Місцеві податки і збори складають мізерну суму в загальній сумі податкових надходжень до бюджету м. Кіровограда, питома вага їх надходжень за 2007 рік склала всього 2,7% від загальної суми податкових надходжень (рис.2). В складі загального обсягу доходу м. Кіровограда їх питома вага не перевищує 1,5%.

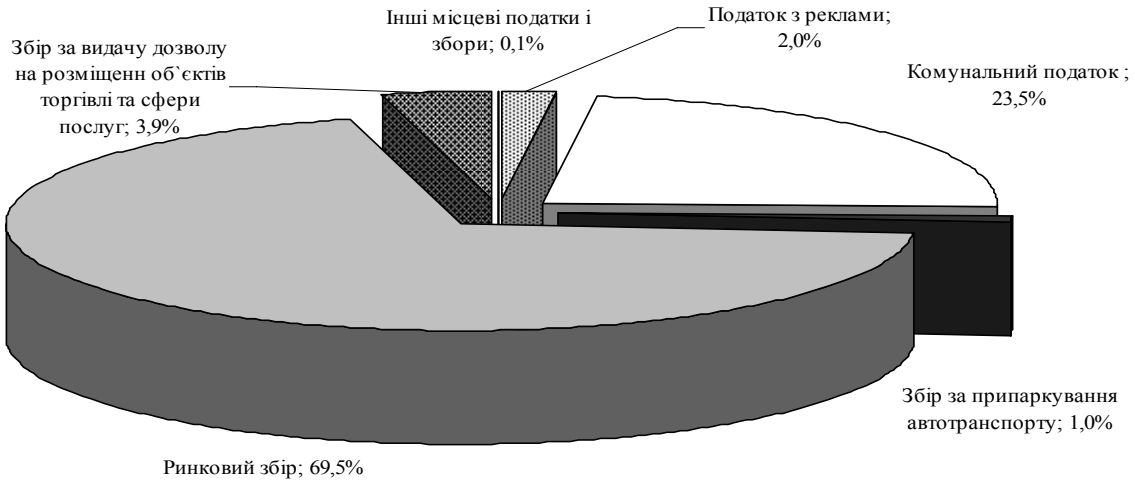


Рисунок 1 - Структура планових надходжень місцевих податків і зборів до бюджету м. Кіровограда на 2008 рік

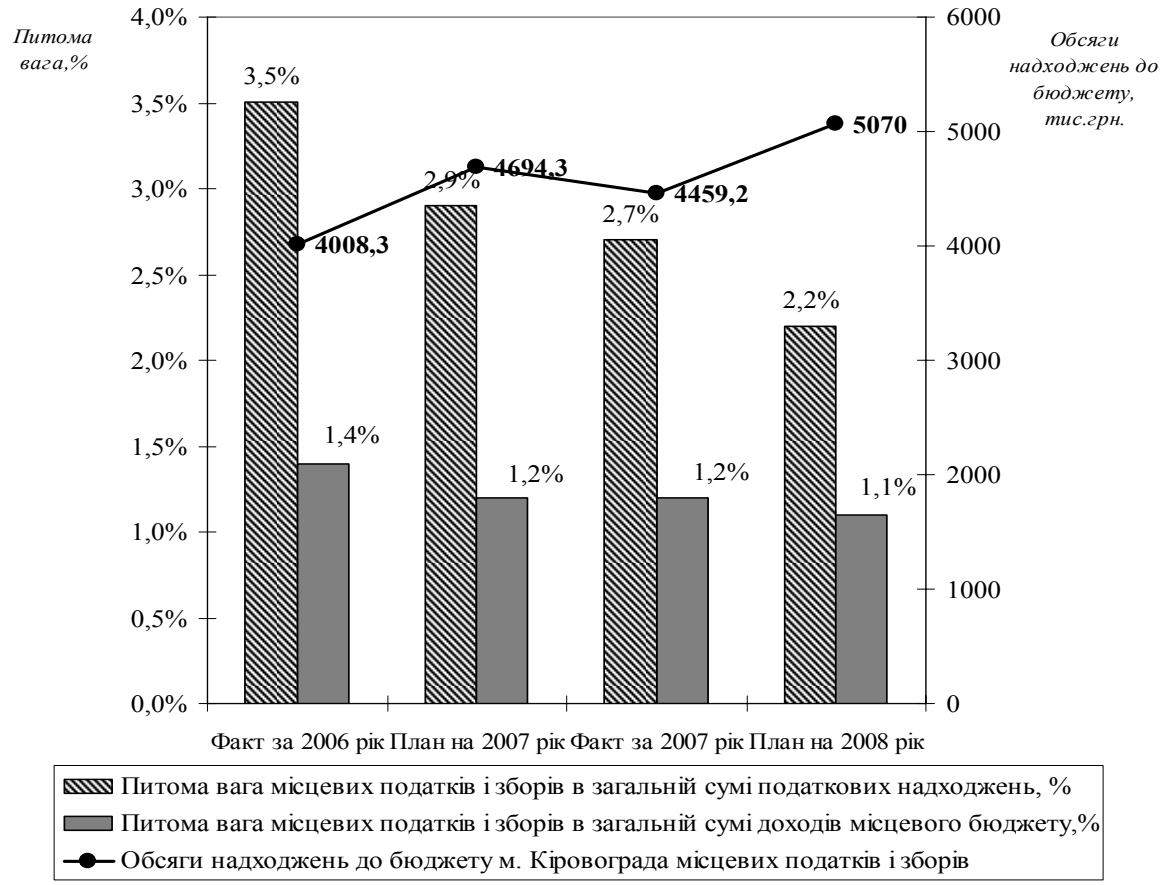


Рисунок 2 - Обсяги надходжень до бюджету м. Кіровограда місцевих податків і зборів та їх питома вага в загальній сумі доходів бюджету та податкових надходжень

Місцевих податків і зборів до міського бюджету надійшло 4459,2 тис. грн. або 95% плану на рік. Планові показники виконано по комунальному податку (надходження 1087,3 тис. грн.), збору за видачу ордера на квартиру (1,9 тис. грн.). Ринкового збору одержано 3141,2 тис. грн., що на 459,4 тис. грн. більше надходжень минулого року. Разом з тим планові завдання виконані всього на 96,1%, оскільки недоодержано

127,2 тис. грн. Збору за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі недоодержано 55,2 тис. грн. (план – 200,1 тис. грн., факт – 144,9 тис. грн.), збору за припаркування автотранспорту недоодержано 33,3 тис. грн. (план – 50,0 тис. грн., факт – 16,7 тис. грн.).

Місцеві податки – надто різні за об'єктом оподаткування та розрахунками. Враховуючи необхідність поповнення місцевого бюджету, незрозумілим є скасування готельного збору в 2004 році. На динаміку, структуру та географію надходжень місцевих податків і зборів впливає багато факторів, насамперед: регіональна структура економіки; розміщення продуктивних сил; фінансовий стан підприємств; розвиток побутової інфраструктури населених пунктів; розташування адміністративно-територіальних одиниць і, зокрема, наявність курортів та багато інших.

Крім того, обсяги надходжень місцевих податків і зборів визначаються і зусиллями місцевих властей, спрямованими на створення необхідних умов для підприємницької діяльності, і в тому числі для торгівлі, а також діяльністю місцевих податкових органів із мобілізації доходів. Так, комунальний податок, які правило забезпечує найбільші надходження до бюджетів тих адміністративно-територіальних утворень, де функціонує більше суб'єктів господарювання, які застосовують загальну систему оподаткування. При цьому вирішальне значення має їхній фінансовий стан, а також зусилля фіскальних органів на місцях щодо своєчасної та повної мобілізації податків і стягнення недоїмки за платежами. Рівень сплати податку з реклами залежить від ступеню розвитку рекламної діяльності, готельного збору – від рівня ділової активності. Надходження таких місцевих зборів як ринковий, за припаркування автотранспорту, розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг в значній мірі характеризують діяльність органів місцевого самоврядування, тому що ці надходження безпосередньо залежать від зусиль місцевих властей, спрямованих на створення необхідних умов для торгівлі, обладнання місць для стоянки автотранспорту. Ці фактори, зокрема, слід враховувати при реформуванні місцевого оподаткування та удосконаленні механізму їх адміністрування.

Розпорядженням Кабінету Міністрів України №56-р від 19.02.2007 р. було схвалено Концепцію реформування податкової системи. У ній, зокрема, в розділі IV «Напрями реформування податкової системи України» зазначено наступне.:

а) підпунктом 6 пункту 2 передбачається вдосконалення структури системи оподаткування шляхом збільшення частки місцевих податків і зборів у структурі доходів місцевих бюджетів;

б) підпунктом 10 пункту 3 передбачено проведення реформування системи податків і зборів (обов'язкових платежів) у частині, що стосується місцевих податків і зборів шляхом:

1) розроблення та прийняття проекту Закону України «Про місцеві податки і збори»;

2) оптимізації переліку місцевих податків і зборів, збереження права запровадження податків і зборів органами місцевого самоврядування;

3) установлення ставок місцевих податків і зборів з урахуванням особливостей кожного податку;

4) розширення бази оподаткування.

Таким чином, даною Концепцією передбачається спочатку реформування системи місцевих податків і зборів шляхом ухвалення відповідного закону, із наступною інкорпорацією останнього до майбутнього Податкового кодексу. Проте, на даний час увага до реформування місцевого оподаткування пов'язана в основному із розробкою нових проектів Податкового кодексу, оскільки насамперед від нього очікують узгодження законодавчих документів, що часом містять суперечливі норми.

В запропонованому проекті Податкового кодексу, який був розміщений на сайті Internet в рамках спільного онлайн-проекту Міністерства фінансів України та ЛІГА Бізнес-Інформ [8], пропонується забезпечення єдиного підходу по встановленню радами

місцевих податків і зборів, чіткої реалізації податкового законодавства і відповідних рішень, що приймаються на місцях, скасування усіх рішень органів місцевого самоврядування, згідно яких запроваджено інші платежі, які не зараховуються до місцевих бюджетів, запровадження таких місцевих податків і зборів, які були би реальними до сплати, що надасть можливість отримання додаткових надходжень до місцевих бюджетів. В даному проекті викладені такі пропозиції:

а) Скасувати п'ять неефективних місцевих зборів: збір за участь у бігах на іподромі; збір за виграш на бігах на іподромі; збір з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі; збір за видачу ордера на квартиру; збір за право на проведення конкурсного розпродажу і лотерей.

б) На заміну ринкового збору пропонується запровадити податок за торгові місця на ринку. При цьому, платниками цього податку повинні бути юридичні та фізичні особи, які мають статус ринку і надають спеціально відведені місця у тимчасове користування іншим особам для здійснення ними торгівлі, надання послуг, пов'язаної із здійсненням торгівлі. Ставки цього податку повинні встановлюватися в залежності від місця розташування ринку, сезонності, виду товарів (робіт, послуг), продаж яких здійснюється на ринках тощо. В такому вигляді адміністрування цього податку повинно стати більш прозорим і зменшити можливість ухилення від його сплати.

в) На заміну збору за паркування автотранспорту пропонується ввести податок за спеціально відведені місця для паркування транспортних засобів. Платниками цього податку мають стати юридичні та фізичні особи, які згідно з рішенням органу місцевого самоврядування мають право надавати спеціально відведені місця для паркування транспортних засобів у тимчасове користування іншим особам. Зазначене сприятиме вдосконаленню порядку адміністрування цього податку у порівнянні зі збором, забезпечуватиме збільшення надходжень до місцевих бюджетів, а також дозволить органам місцевого самоврядування впорядковувати розміщення місць паркування.

г) Вдосконалюється механізм справляння рекламного збору, зокрема чітко визначаються платники та податкові агенти збору, передбачений механізм його сплати до тих місцевих бюджетів, де розміщена реклама. З метою обмеження рекламування тютюнових виробів та алкогольних напоїв, а також зниження рівня їх вживання серед населення пропонується у разі рекламування алкогольних напоїв та тютюнових виробів до ставок оподаткування застосовувати підвищуючий коефіцієнт.

д) На заміну курортного збору та збору на розвиток рекреаційного комплексу в Автономній Республіці Крим пропонується запровадити туристичний збір, який буде справлятися на всій території України, що сприятиме наповненню місцевих бюджетів.

е) Податок за використання місцевої символіки, на відміну від Декрету, пропонується зробити необов'язковим до встановлення. З метою уникнення різного тлумачення бази оподаткування цього податку пропонується базою оподаткування визначити вартість виготовлених товарів, виконаних робіт, наданих послуг, виходячи з їх собівартості згідно з нормативно-правовими актами з питань бухгалтерського обліку. Одночасно, пропонується закріпити за радами право самостійно встановлювати зміст, опис та порядок використання символіки територіальної громади, що надасть можливість при встановленні податку уникнути розбіжностей щодо оподаткування символікою. Передбачається підвищити ставку місцевого збору за вживання назв та емблем населених пунктів, за їх використання в комерційних цілях (наприклад, «Чернігівське пиво» або сигарети «Прилуки»).

ж) Пропонується включити до переліку місцевих податків і зборів збір за розміщення об'єктів грального бізнесу та будівельний збір. Запровадження збору за розміщення об'єктів грального бізнесу спрямоване на ліквідацію подвійного ліцензування у сфері азартних ігор (у казино, ігрових автоматах з грошовим виграшем, букмекерських конторах), виведення цього бізнесу із тіні, встановлення необхідних вимог до місць (приміщень) проведення азартних ігор, збільшення доходної частини

місцевих бюджетів; упорядкування проведення неазартних ігор (більярд, боулінг, гральні автомати без грошового виграшу, комп'ютерні гральні клуби тощо), які характеризуються високою прибутковістю та безконтрольним розповсюдженням.

з) Будівельний збір пропонується запровадити на заміну плати на розвиток інженерно-транспортної та соціальної інфраструктури населених пунктів і зараховувати до бюджетів органів місцевого самоврядування (в даний час плата на розвиток інженерно-транспортної та соціальної інфраструктури зараховується до цільових фондів спеціального фонду міських бюджетів).

Майже щодо кожного місцевого податку, збору (обов'язкового платежу) пропонується встановити широкий діапазон між нижньою та верхньою граничною ставкою з урахуванням особливостей кожного з місцевих податків і зборів для прийняття рішень органами місцевого самоврядування.

Узагальнюючи результати дослідження, можна зробити наступні висновки.

Суб'єкти господарювання та фізичні особи беруть участь у формуванні фінансових ресурсів місцевих органів влади, сплачуючи місцеві податки і збори. Це має важливе значення для розвитку місцевої інфраструктури, яка забезпечує реалізацію соціальної та економічної політики. Місцеві податки і збори є невід'ємною частиною податкової системи держави, тому особливу увагу при здійсненні податкової реформи приділяють правовому регулюванню місцевому оподаткування, що є одним з основних джерел формування бюджетів місцевого самоврядування.

Концепцію реформування податкової системи, яка схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України №56-р від 19.02.2007 р., передбачається спочатку реформування системи місцевих податків і зборів шляхом ухвалення відповідного закону, із наступною інкорпорацією останнього до майбутнього Податкового кодексу. Проте, на даний час увага до реформування місцевого оподаткування пов'язана в основному із розробкою нових проектів Податкового кодексу, оскільки, насамперед, від нього очікують узгодження законодавчих документів, що часом містять суперечливі норми.

В запропонованому проекті Податкового кодексу врахована основна проблема, яка заважає збільшенню надходжень у вигляді місцевих податків – відсутність ефективної системи адміністрування більшості з місцевих податків. Саме внаслідок цієї проблеми, навіть, при закріпленні достатнього кола платників податків і раціональної ставки податку, місцеві бюджети недоотримують значні кошти.

Прийняття запропонованих змін дозволить законодавчо врегулювати справляння місцевих податків і зборів в Україні, оптимізувати перелік цих податків і зборів, розширити об'єкт і базу оподаткування, встановити справедливі ставки, що надасть можливість створити надійне джерело доходної частини місцевих бюджетів.

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України від 21 червня 2001 року № 2542-III.
2. Бюджетний менеджмент: Підручник / В.Федосов, В Опарін, Л.Сафонова та ін.; За заг.ред. В.Федосова. – К.:КНЕУ, 2004. – 864 с.
3. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика). – К.:НІОС, 2000. – 384 с.
4. Місцеві фінанси: Навч.-метод, посіб. для самост. вивч. дисц. / М.А. Гапонюк, В.П. Яцюта, А.Є. Буряченко та ін. — К.: КНЕУ, 2002. — 184 с.
5. Місцеві фінанси: Підручник / За ред О.П. Кириленко. – К.: Знання, 2006. – 677 с.
6. Налоговый менеджмент: Стратегия и тактика. Практ. пособие: Кн..1 От стагнации к стабилизации / Скворцов Н.Н. – К.: Вища школа, 2002. – 222 с.
7. Фінансово-правовий механізм формування дохідної частини бюджетів: Курс лекцій / Савченко Л.А. та ін. – Ірпінь, 2002. - 357 с.
8. http:// www.forum.liga.net/Discussion.asp?forumid=37
9. http:// www.kirovograd.net/economy
10. http:// www.region.in.ua/elizavet

В статье исследуются вопросы местного налогообложения в Украине и направления его реформирования. Анализируется отечественный и зарубежный опыт правового регулирования местных налогов и сборов. Выделены факторы, которые определяют эффективность применения местного налогообложения. Проведена оценка положений проекта Налогового кодекса в части местного налогообложения, обеспечивающих повышение эффективности администрирования местных налогов.

The problems of local taxes in the Ukraine and ways if its improvement are investigated in the article. The experience of our and others countries in the local taxes and duties legal regulation are analyzed. The factors which defined the effectiveness of local taxes using have been singled out. The estimation of Tax code project principal proposition which secure a further increase of effectiveness of local taxes administration has been carried out.

УДК 330.142.22

В.П. Кравченко, канд.екон.наук
Кіровоградський національний технічний університет

Проблеми обслуговування клієнтів у банківській системі

Розглянуто проблеми обслуговування клієнтів у комерційних банках України. Надана система якісного обслуговування клієнтів. Обґрунтовано потребу в провадженні стандартів обслуговування клієнтів у комерційних банках. Запропоновано можливі зміни у сфері обслуговування клієнтів.
клієнтська база, стандарти обслуговування, якість, система обслуговування, комерційні банки

Банківські операції по обслуговуванню клієнтів, є важливою і значною частиною діяльності банків.Останнім часом серед банкірів порушується питання, щодо якісного обслуговування клієнтів. Це пов’язано із зменшенням клієнтської бази, яка є найголовнішою складовою ресурсного потенціалу банку, а на її зменшення впливає неналежне обслуговування клієнтів.

На сьогодні існує ряд проблем з обслуговування клієнтів в банківській системі, які потребують негайного вирішення. Серед головних проблем висока вартість тарифів на обслуговування, відсутність інновацій у деяких банках та дефіцит у багатьох фінансових установ окремих пропозицій та програм для сегменту малого і середнього бізнесу. У комерційних банках принцип якісного обслуговування – повинен стати індивідуальний підхід не тільки до vip-клієнтів.

Проблемами якісного обслуговування клієнтів та розвитку клієнтської бази в банківській системі досліджувались у працях вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, серед яких Алексеєнко М.Д. Бренд Р, Герасимович А.М., Кириченко О., Нивен Пол Р., Парасій-Вергуненко І.М. та ін. Проте, незважаючи на численні дослідження, окремі аспекти проблеми потребують доопрацювання.

Мета даної роботи полягає в спробі довести необхідність впровадження в вітчизняних банках стандартів обслуговування клієнтів.

В останній час комерційні банки зіткнулись з різким загостренням конкуренції зі сторони багаточисельних спеціалізованих кредитних закладів, а також крупними промисловими корпораціями, які створили власні фінансові компанії. Конкуренція стимулює пошук банками нових сфер діяльності, збільшення кількості послуг, які пропонуються клієнтам і підвищення якості їх обслуговування.

Згідно з прогнозами, в умовах загострення конкуренції комерційні банки будуть змушені все більше уваги приділяти реалізації високоякісному обслуговуванню своїх клієнтів з врахуванням їхніх спеціальних потреб.

Крім того, не може не залишатися поза увагою керівництва банку тенденція підвищення не кількості, а якості банківського обслуговування, яка підсилюється сьогодні на міжнародних фінансових ринках. Про це свідчить розробка і застосування індексу задоволеності клієнтів як американськими, так і європейськими банками, створення систем управління якістю у банках.

В останні два роки розвиток банківського бізнесу в Україні проходить досить агресивно. Агресія ця виражається в першу чергу в стрімкому перерозподілі фінансових засобів між бувшими державними банками і банками "нової хвилі", в загостренні конкурентної боротьби між банками за клієнтів, за надання певних видів послуг та якістю їх обслуговування.

В зарубіжних банках простежується така закономірність: далеко позаду залишають конкурентів ті, хто бездоганно обслуговує клієнтів і робить це з мінімальними витратами.

В комерційних банках Укріїни існує ряд проблем, які впливають на якість обслуговування:

- при традиційних схемах обслуговування фізичних осіб у банківських установах, коли клієнт для оформлення депозитного вкладу або отримання відсотків за ним повинен відвідувати мінімум двох-трьох працівників банку;
- проблеми в процесі використання системи "клієнт-банк": відсутність власності на програмне забезпечення, що встановлюється клієнту; Програмне забезпечення не передається клієнту, а лише встановлюється на його комп'ютер із передачею клієнта електронного підпису. Це є елементом залежності від працівника банку; відсутність мобільності використання системи; можливість конфлікту програмного забезпечення системи "клієнт-банк" з іншими системами програмного забезпечення;
- складність схем розрахунків;
- невідповідність якості програмного забезпечення банків до вимог клієнтів щодо оперативності обслуговування;
- нерозвиненість філіальної регіональної мережі банків;
- некомпетентність банківських робітників;
- відсутність стандартів обслуговування клієнтів.

На жаль, чимало представників банківської сфери ігнорують ці проблеми, приділяючи головну увагу інтересам великих клієнтів що конкуренція на банківському ринку зростає і це означає покращення якості обслуговування малого бізнесу в майбутньому.

Також слід зазначити, що в практиці комерційних банків відсутні методичні аспекти розвитку клієнтської бази. Банкам слід пам'ятати, що вони функціонують задля задоволення потреб клієнтів, і тому необхідно свідомо враховувати цю вимогу, яка покладається в основу стандартів обслуговування.

Стандарти обслуговування це - детальний аналіз елементів обслуговування в каналі банківського продукту. Елементи обслуговування можна сконцентрувати у три категорії дій:

перша - дії до укладання угоди (надають уявлення про рівень кваліфікації банківських робітників, а також дають змогу створювати умови підвищення рівня обслуговування клієнтів);

друга – обслуговування в процессі укладання угоди (рівень обслуговування, який надається на цьому етапі, справляє найсуттєвіший вплив на клієнта);

третя – обслуговування після укладання угоди (на цьому етапі банк повинен надавати клієнту достовірну інформацію, консультувати, а також підтримку і захист, оскільки це може вплинути на прийняття рішення про подальшу співпрацю з банком).

Для практичного впровадження стандартів обслуговування клієнтів банкам необхідно (рис.1):

– встановити кількісні стандарти, які б характеризували кожний елемент обслуговування;

– визначити фактичні економічні показники для кожного елемента обслуговування;

– проаналізувати розбіжності між фактичним рівнем надаваних послуг і встановленими стандартами;

– здійснити корегування, необхідне для згладжування розбіжностей між фактичними економічними показниками і встановленими стандартами.

Таким чином, клієнт буде одержувати якісне, повне й ефективне обслуговування. Співробітництво повинно будуватися, у першу чергу, на індивідуальному підході до кожного клієнта. Повинні вивчатися й аналізуватися потреби фізичних і юридичних осіб, виходячи з роду діяльності і з погляду виявлення максимально привабливого для клієнта комплексу банківського продуктового ряду.

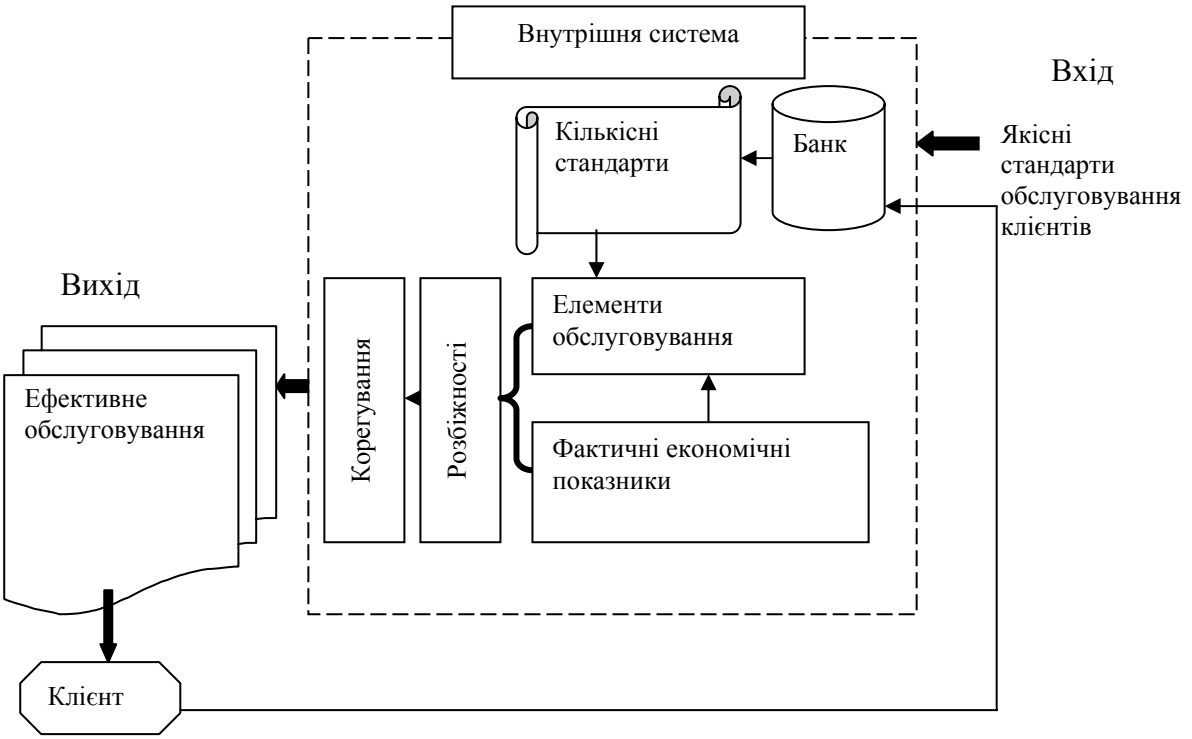


Рисунок 1 - Система обслуговування клієнтів банків

Перехід до стандартів обслуговування клієнтів - це вищий етап розвитку стосунків з клієнтом. довіра формується поступово - під час тривалої роботи "в нормальному режимі", іноді швидше - у роботі над виходом з проблемних ситуацій.

Отже, недостатня увага комерційних банків до якісного обслуговування значно знижує можливості банків щодо підвищення ефективності своєї діяльності Виходячи з вищевикладеного можна зробити висновки, що на сьогодні дійсно існує ряд проблем, щодо якісного обслуговування клієнтів в банківській системі, які потребують негайного вирішення. Вирішення існуючих проблем дозволить банкам бути перш за все конкурентоспроможними.

Список літератури

1. Парасій-Вергуненко І.М. “Методика аналізу клієнтської бази”, Фінанси України,№10, 2005. - С. 68.

Рассмотрено проблемы обслуживания клиентов в коммерческих банках Украины. Предлагается система качественного обслуживания клиентов. Обоснована необходимость внедрения стандартов обслуживания клиентов в банках. Предлагаются возможные изменения в банковской сфере обслуживания.

Is considered problems of service of the clients in commercial banks of Ukraine. The system of qualitative service of the clients is offered. The necessity of introduction of the standards of service of the clients for banks is proved. The possible changes in bank sphere of service are offered.

УДК 657.4

О.В. Шелковникова, канд.екон.наук, доц.
Кіровоградський національний технічний університет

Заходи вдосконалення технології податкового адміністрування плати за землю

У статті досліджено, проаналізовано й узагальнено заходи збільшення надходжень до бюджету плати за землю. Визначено доцільність і необхідність формування технологічної карти податкового адміністрування, на цій основі запропоновано базову модель технологічної карти адміністрування плати за землю.

податкове адміністрування, плата за землю, технологічна карта, контрольні процедури, базова модель

Земельні ресурси України є основною продуктивною силою нашого суспільства, вони забезпечують функціонування будь-якого виробництва й умови проживання людей. Використання землі в Україні є платним. Відповідно чинного законодавства до загальнодержавних податків і зборів належить плата за землю. Даний вид податку, поряд з податком на додану вартість і податком на прибуток, є одним з основних платежів, що сплачують суб'єкти підприємницької діяльності до державного бюджету.

Необхідність розробки заходів збільшення надходжень плати за землю пов'язана із наявними на сьогодні проблемами у системі адміністрування земельного податку й орендної плати за земельні ділянки, що негативно впливають на стан надходжень цієї плати до бюджету та можуть бути усунені лише шляхом розробки належно обґрунтованої дієвої предметної технології. Найбільш суттєвими з вказаних проблем є: використання земельних ділянок без правовстановлюючих документів і не за цільовим призначенням; неврегульованість механізму обчислення плати за землі певних видів земель; наявність різних тлумачень при оподаткуванні земельних ділянок; недосконаліть порядку сплати та надання пільг по податку на землю.

Незважаючи на свою безумовну актуальність, питання адміністрування плати на землю залишається недостатньо вивченим як в теоретичному, так і в практичному аспектах. Цьому питанню в межах дослідження загальної системи бюджетного та податкового менеджменту та проблем формування дохідної частини бюджету приділяли увагу різні вчені економісти [1-6], проте для ефективного функціонування податкової системи не завжди достатньо лише знати принципи її побудови, сутність податків, їх" види та форми, загальні методи та прийоми контролю. Важливими й актуальними є питання розробки заходів, що стосуються покращення технологічних процедур справляння кожного податку окремо, в тому числі й плати за землю.

Таким чином, метою статті є запропонувати практиці конкретні технологічні рішення щодо вдосконалення процесу адміністрування плати за землю, які можуть охоплювати не лише конкретні деталізовані дії певних виконавців, а і визначену послідовність виконаних загальних процедур на певному етапі контролю.

Податкове адміністрування можна розглядати як сукупність методів, прийомів і засобів інформаційного забезпечення, за допомогою яких органи державної виконавчої влади (в тому числі податкові адміністрації й інспекції всіх рівнів) надають функціонуванню податкового механізму заданий законом напрям і координують податкові дії при суттєвих змінах в економіці та політиці [7]. Тому податкове адміністрування не можна звужувати лише до технології збору податків, тобто до визначення складу податкової звітності та розробки правил реєстрації платників

податків, адже даний процес включає в себе діяльність багатьох уповноважених органів влади та управління, спрямовану на виконання податкового законодавства, забезпечення ефективного функціонування податкової системи та податкового контролю і передбачає забезпечення узгодженого розвитку окремих частин цілої системи.

Адміністрування податків можна розглядати в двох аспектах:

- по-перше, як взаємодію системи органів управління (законодавчих і виконавчих), до складу обов'язків яких входить процедурне забезпечення проходження податкової концепції на наступний плановий період, її розгляд і обговорення та затвердження у встановленому порядку;

- по-друге, як діяльність уповноважених органів влади та управління, спрямоване на виконання законодавства по податкам і зборам, забезпечення ефективного функціонування податкової системи та податкового контролю.

Першому аспекту достатньо детально присвячена увага у економічних джерелах [4, 5, 7]. Другий аспект охоплює питання предметної технології податкового адміністрування як усієї податкової системи, так і окремих її елементів, тому і буде розглянутий у даній статті в контексті певного виду податкового надходження - плати за землю.

Важливо зазначити, що суб'єктами господарської діяльності допускаються чисельні порушення податкового законодавства при справлянні плати за землю, зокрема при користуванні пільгами по платі за землю, що призводить до значних втрат бюджету. Наприклад, установи і організації, що мають пільги по податку на землю, не враховують особливості оподаткування при передачі землі в оренду. Так, згідно з пунктом 3 статті 12 Закону "Про плату за землю" [9], від земельного податку звільняються органи державної влади й органи місцевого самоврядування, заклади, установи й організації, які повністю утримуються за рахунок бюджету. Цією ж статтею вищевказаного Закону визначено, що якщо підприємства, установи й організації, які користуються пільгами щодо земельного податку, мають у підпорядкуванні госпрозрахункові підприємства або здають у тимчасове користування (оренду) земельні ділянки, окремі будівлі або їх частини, податок за земельні ділянки, зайняті цими госпрозрахунковими підприємствами або будівлями (їх частинами), переданими в тимчасове користування, сплачується у встановлених розмірах на загальних підставах.

Державними податковими інспекціями у районах постійно має контролюватися правильність декларування платниками плати за землю пільг згідно з вимогами чинного законодавства та здійснюватися перевірка наявності відповідних документів у справах платників, що підтверджують користування відповідними пільгами. Також, має проводитися попереджувальна робота з платниками по недопущенню зростання податкового боргу, здійснюватися аналіз переплат по платі за землю, проводитися забезпечення надходжень нарахованих сум і погашення податкового боргу у відповідності з чинним законодавством.

Згідно Закону України „Про державну податкову службу" [8] одним із завдань покладених на органи податкової служби є контроль за повнотою і своєчасністю нарахування та сплати податків, серед яких чільне місце належить платі за землю. Тому саме податкові органи володіють важливою інформаційною базою щодо зазначеного податку, і, як наслідок, мають здійснювати певні заходи щодо збільшення надходжень до бюджету, які досліджено, проаналізовано й узагальнено у табл. 1.

Таблиця 1 - Заходи збільшення надходжень до бюджету плати за землю

з/п	Найменування заходів	Відповідальні виконавці	Очікуваний результат
1	Аналіз виконання прогнозних показників надходжень плати за землю до бюджету. Розробка заходів щодо забезпечення виконання планових показників і контроль за їх виконанням	Відділ аналізу доходів по платежах ДПА	Максимальне використання наявної бази оподаткування та повноти сплати податку на землю до бюджету
2	Проведення аналізу використаних пільг в оподаткуванні, підготовка відповідних аналітичних матеріалів, висновків та пропозицій до ДПА України і органів виконавчої влади вищого рівня	Відділ аналізу доходів по секторах економіки ДПА	Зменшення втрат бюджету від використання податкових пільг. Проведення перевірок щодо доцільності використання платниками пільг в оподаткуванні
3	Забезпечити здійснення щомісячного аналізу основних причин виникнення новоствореного податкового боргу	Управління погашення прострочених податкових зобов'язань ДПА	Підвищення рівня платіжної дисципліни
4	Забезпечити розгляд пропозицій підприємств щодо розстрочення податкових зобов'язань та підготовка відповідних рішень і контроль за виконанням умов договорів розстрочення		Забезпечення находжень до бюджету, скорочення податкового бору
5	Продовжити регулярне проведення засідань регіональних робочих груп з координації дій органів виконавчої влади щодо забезпечення надходжень податку до бюджету		
6	Організація контролю за мобілізацією надходжень до бюджету податку на землю	Відділ адміністрування платежів за землекористування та місцевих податків і зборів ДПА	Забезпечення виконання доведених завдань розпису доходів МФУ
7	Організація роботи підпорядкованих підрозділів контрольно - перевірочної роботи щодо проведення перевірок у відповідності до вимог чинного законодавства та здійснення контролю за дотриманням якості проведення перевірок, оформлення результатів та реалізація матеріалів перевірок	Відділ організації контрольно-перевірочної роботи ДПА	Збільшення надходжень податку до бюджету
8	Підготовка, формування та надання щомісячної інформації керівництву управління контрольно - перевірочної роботи ДПА в області та ДПА України щодо результатів проведених перевірок		Підвищення результативності перевірок
9	Повідомлення УПМ ДПА в області щодо перевірок, запланованих згідно плану - графіку проведення документальних перевірок на поточний квартал, але не розпочатих по причині незнаходження підприємств за юридичною адресою		Формування резерву збільшення майбутніх надходжень податку
10	Здійснення постійного моніторингу підприємств, що будуть реєструватися	Управління контрольно-перевірочної роботи ДПА	Запобігання застосування схем мінімізації податкових зобов'язань
11	Організація претензійної та ведення позовної роботи, забезпечення представництва та захисту в установленому законодавством порядку інтересів держави, ДПА і підпорядкованих їй інспекцій у судах	Відділ представництва інтересів у судах та організації позовної роботи	Забезпечення надходження податку до бюджету
12	Здійснення експертизи нормативно-правових актів	Відділ експертизи нормативно-правових актів ДПА	Внесення змін до законодавства з метою узгодження спірних питань, що не забезпечують збільшення податкових надходжень з плати за землю
13	Участь в організації роботи щодо виконання рішень і доручень центральних органів виконавчої влади, наказів і розпоряджень ДПА України та ДПА в області, окремих доручень керівництва ДПА України та ДПА в області, запитів підпорядкованих органів державної податкової служби		Збільшення надходжень до бюджету плати за землю унаслідок правильного застосування податкового законодавства

з/п	Найменування заходів	Відповідальні виконавці	Очікуваний результат
14	Розгляд повторних скарг (апеляцій) платників податків	Відділ апеляцій ДПА	Забезпечення повноти і своєчасності сплати податку до бюджету згідно діючого законодавства
15	Аналіз стану роботи податкових інспекцій області з розгляду скарг (апеляцій) платників за 2006 рік з виданням інформаційного листа		Підвищення якості розгляду первинних скарг податковими інспекціями області та обгрунтованості сплати податку на землю
16	Надання практичної допомоги спеціалістам підпорядкованих інспекцій в усуненні виявлених недоліків при застосуванні чинних законодавчих та інших нормативно-правових актів		Поліпшення якості та обгрунтованості розгляду первинних скарг платників податку на землю
17	Здійснити оперативно-розшукові заходи з метою розшуку осіб, які переховуються від слідства і суду за ухилення від сплати податку	Відділ оперативно-розшукової діяльності ДПА	Збільшення надходжень до бюджету у результаті притягнення до відповідальності згідно чинного законодавства
18	Організація та проведення за участю керівництва ДПА в області.ьзаздалегідь оприлюдненим розкладом прес-конференцій, в тому числі з використанням засобів глобальної інформаційної мережі Інтернет; виїзду в райони та міста мобільної бригади з роз'яснення податкового законодавства. Підготовка, надання, висвітлення та розміщення в засобах масової інформації: матеріалів, проблемних питань, які надходять від платників податків під час проведення сеансів телефонного зв'язку "гаряча лінія"; резонансних порушень податкового законодавства та фактів притягнення до кримінальної відповідальності за злочини у сфері оподаткування	Відділ в'язків з громадськістю, ЗМІ та масово-роз'яснювальної роботи ДПА	Збільшення обсягу надходжень до бюджету, які сплачені добровільно
19	Проведення інвентаризації власників землі та землекористувачів - платників земельного податку та звіряння з органами земельних ресурсів щодо відповідності кількості платників земельного податку і площ їх земельних ділянок з даними органів державної податкової служби	Відділ адміністрування платежів за землекористування та місцевих податків і зборів	Своєчасно залучити до оподаткування нових землекористувачів та збільшення надходжень земельного податку до місцевих бюджетів
20	Забезпечення формування оперативної звітності встановленої форми та надання її керівництву обл. ДПА та структурним підрозділам	Відділ обліку та звітності	Підвищення результатів роботи ДПА в області щодо стягнення податку
21	Забезпечення достовірності та своєчасності надання до ДПА України інформації про втрати доходів бюджету внаслідок податкових пільг; щомісячних звітів про фактичні надходження податку, про податкову заборгованість, включаючи суми недоїмки та переплат		Забезпечення достовірної інформації з метою розробки заходів щодо збільшення надходжень податку^
22	Забезпечення своєчасного та обгрунтованого надання відповідей на запити виконавчих та контролюючих органів		Підвищення результативності адміністрування податку на землю
23	Звірка платників плати за землю по наданим розрахункам з даними державного земельного кадастру, в разі виявлення розбіжностей надання інформації у відділ контрольно-перевірочної роботи для проведення документальної перевірки. Звірка платників земельного податку з даними Регіонального відділення Представництва Фонду державного майна про вилуплення приміщення для притягнення до сплати земельного податку за ці об'єкти їх власників. Проведення звірок з даними державного земельного кадастру, надсилання листів-викликів та постанова на облік громадян, що є власниками не житлового фонду, одержали приватизаційні акти на земельні ділянки	Відділ оподаткування юридичних осіб	Розширення кола платників, збільшення надходжень до бюджету
24	Проводити обстеження території, що відноситься до податкової інспекції, з метою виявлення господарюючих суб'єктів, структурних підрозділів, які не перебувають на обліку в органах державної податкової служби, а також вжиття заходів для забезпечення повноти обліку платників податків	Відділ податкової міліції	Викриття, упередження злочинів у сфері оподаткування

З метою недопущення втрат бюджету від неправомірного застосування землекористувачами та землевласниками пільг по сплаті земельного податку мають проводитися перевірки підприємств, які користуються пільгами по земельному податку відповідно до ст.12 Закону України "Про плату за землю" [9] та рішень міської адміністрації в частині обґрунтованості та законності застосування пільг.

За для поліпшення адміністрування плати за землю та забезпечення повноти і своєчасності надходжень плати за землю структурними підрозділами Державних податкових інспекцій мають вживатися такі заходи, зокрема, проводиться аналіз інформації, одержаної від міської державної адміністрації про укладені договори оренди. За результатами проведеної роботи райДПІ необхідно залучати та ставити на облік підприємства. На адресу підприємств, які не значаться на обліку, надсилати повідомлення-запрошення щодо врегулювання питання подання звітності та сплати податку за землю. За тими підприємствами, яким неодноразово та безрезультатно були надіслані повідомлення-запрошення, направляти службову до Відділу податкової міліції для вжиття необхідних заходів.

ДШ також постійно має здійснювати звірки з органами земельних ресурсів, органами місцевого самоврядування та виконавчої влади, щодо земельних ділянок, закріплених за юридичними та фізичними особами, а саме:

- проводити моніторинг даних земельного кадастру, який надходить від Обласного головного управління земельних ресурсів;
- проводити аналіз інформації, одержаної від Фонду державного майна України по викуплених приміщеннях;
- проводити аналіз інформації, одержаної від районних адміністрації про укладені договори оренди.

Одним із засобів спрощення процесу адміністрування податків є розробка технологічних карт. Останні являють собою повний і послідовний опис процедур щодо адміністрування конкретного виду податку. Застосування технологічних карт в процесі адміністрування дозволить не тільки полегшити процедури адміністрування, а і підвищити їх ефективність.

Узагальнення матеріалів дослідження особливостей адміністрування податку на землю дає можливість сформувати технологічну карту адміністрування плати за землю (рис.1), яка включає не лише усі важливі етапи адміністрування, а і конкретні процедури, що мають бути виконані за певних умов володіння або користування землею. Від ефективності та достатності виконання вказаних процедур залежить повнота надходження податку на землю й орендної плати.

Таким чином, у статті розроблено пропозиції по вдосконаленню технології податкового адміністрування плати за землю, що включають:

- перелік заходів збільшення надходжень плати за землю, що охоплюють певні процедури та виконавців, а також забезпечують отримання конкретного результату від їх здійснення;
- базову модель технологічної карти адміністрування плати за землю, що складається з процедур, які мають виконувати контролюючі органи з урахуванням інформаційних зв'язків між іншими органами виконавчої влади.

Наукову новизну мають пропозиції щодо формування базової моделі технологічної карти адміністрування плати за землю, що дозволяє виконати усі необхідні контрольні процедури ефективно та повною мірою й забезпечити збільшення обсягу надходження конкретного податку до бюджету.

Подальші дослідження доцільно вести у напрямі розробки заходів збільшення надходжень інших податків і зборів, а також обґрунтування конкретних технологічних рішень щодо вдосконалення процесу їх адміністрування.

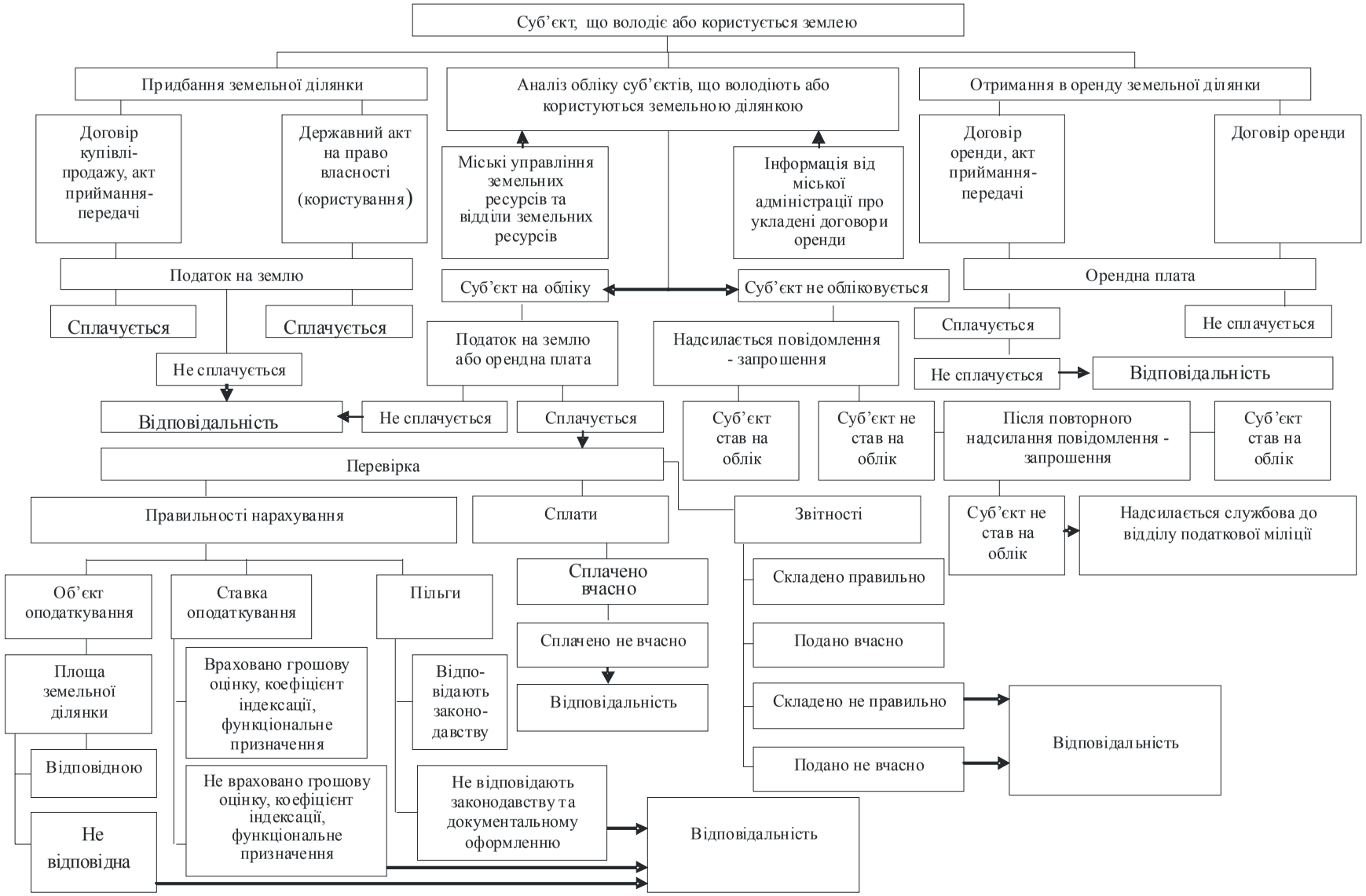


Рисунок 1. Базова модель технологічної карти адміністрування плати за землю

Список літератури

1. Андрущенко В.Л. Фіскальне адміністрування як наука і мистецтво // Фінанси України. – 2003. - №6. – С.27-35.
2. Гопцій Р. Земельний податок: нараховуємо та сплачуємо... // Все про бухгалтерський облік. - 2001. - № 6 (552). - С.3-7.
3. Фінашко В. Формування ринку земель населених пунктів та його актуальність при оподаткування цих земель // Вісник податкової служби України. - 2003. - №7. - С. 28-33.
4. Мельник В.М. Удосконалення системи адміністрування в Україні // Збірник наукових праць Одеського державного економічного університету: Вісник соціально-економічних досліджень. - Вип.19. -Одеса. – 2005. – С.176-181.
5. Мельник В.М. Проблеми теорії та практики адміністрування податків // Актуальні проблеми економіки. – 2003. - №5. – С.40-43.
6. Прокоф'єва Е. Про земельний податок // Фінансова консультація. - 2001. - № 3(193). - С. 4 - 9.
7. Планування та адміністрування податкових надходжень як складова соціально-економічного розвитку регіону / За редакцією Давидова Г.М., Любченко О.М. Монографія. – Кіровоград: Поліграфічно-видавничий центр „Імекс-ЛТД”, 2007. – 374с.
8. Закон України „Про державну податкову службу” від 04.12.1990р. №509-XII (із змінами та доповненнями) http://www.sta.gov.ua
9. Закон України „Про плату за землю” від 03.07.1992р. №2535-XII (із змінами та доповненнями) http://www.sta.gov.ua

В статье исследовании и обобщены мероприятия, увеличения поступлений в бюджет плати за землю. Определена целесообразность и необходимость формирования технологических карт налогового администрирования, на этой основе предложено базовую модель технологической карты администрирования плати за землю.

In article research and measures are generalized, pay the increases of receipts in budget for earth. Expedience is definite and necessity of forming of technological cards of tax administration, on this basis a base model is offered of technological card of administration pay for earth.

УДК 65.011.3

О. Б. Немкович, ст. викл.
ПВНЗ «Європейський університет», м. Рівне

Вплив кредитних ризиків на взаємовідносини аграрних підприємств з комерційними банками

В статті досліджено проблеми кредитного ризику, який виникає в процесі взаємодії аграрних підприємств з комерційними банками та запропоновані заходи щодо його зменшення в залежності від природи ризику.
кредитний ризик, комерційні банки, аграрні підприємства, кредитування, мінімізація кредитного ризику

Нині спостерігаються позитивні тенденції у взаємовідносинах сільськогосподарських підприємств з комерційними банками. Проте, слід зазначити, що в сучасних умовах господарювання дані відносини пов'язані з невизначеністю та мінливістю економічного середовища, в якому протікає господарська діяльність підприємств. При цьому, ефективність функціонування аграрного сектору залежить не лише від обсягів залучених кредитів, а також від можливостей прийняття правильних рішень щодо управління ризиками, пов'язаними з отриманням та використанням кредитних ресурсів. В цьому аспекті активний пошук нових напрямків управління кредитним ризиком сільськогосподарських підприємств є однією з необхідних умов створення високоефективної та конкурентоздатної агарної галузі.

В економічній літературі кредитний ризик найчастіше розглядається з позиції банківської діяльності. Проте, позичальники, в тому числі і аграрні, залучаючи та використовуючи банківські кредити, також ризикують отримати негативні наслідки: незадовільну кредитну історію, втрату заставного майна, зупинку виробництва, погіршення фінансової стабільності тощо. Саме тому дослідженню проблеми кредитного ризику в сільськогосподарських підприємствах останнім часом приділяється значна увага цілого ряду науковців: Дем'яненка М. Я., Березовика В. М., Коліби Р. О., Ничипорука О. Ю., Пікус Р. В., Наконечного С. І., Андрійчука В. Г., Кардаш В. А., Балабанова І. Т. та інших. Водночас, подальшого вирішення потребують проблеми управління кредитним ризиком, а саме, розробка заходів щодо контролю над ним.

В процесі дослідження необхідно встановити джерела кредитного ризику, виявити існуючі проблеми його оцінки та розробити заходи щодо управління ним.

Впродовж останніх років помітні позитивні тенденції кредитування сільськогосподарських підприємств. За даними НБУ, у період з 2000 р. суми залучених банківських кредитів, наданих сільськогосподарським товаровиробникам, зросли більше ніж у шість разів, і на кінець 2006 р. склали 12,8 млрд. грн. (рис. 1). При цьому кількість підприємств, які використовували кредити, зросла на 23% і складала 13,4 тис. Спостерігається також стійка тенденція до зростання частки довгострокових кредитів, яка у 2006 р. досягла 37% [1, 2].

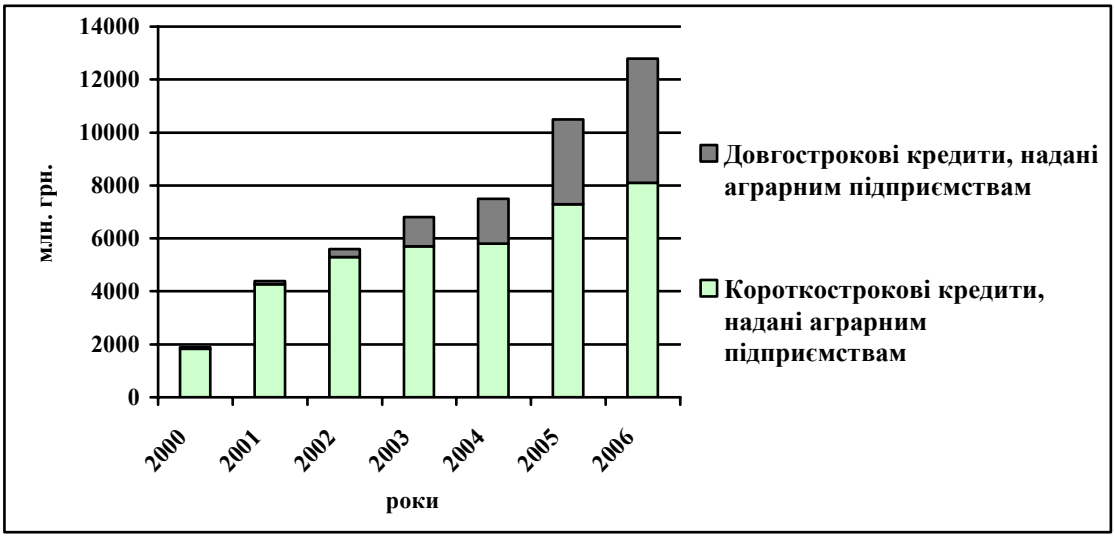


Рисунок 1 - Обсяги кредитів (в т. ч. коротко- та довгострокових), наданих сільськогосподарським підприємствам України в 2000-2006 рр.

Аналізуючи динаміку кредитування сільськогосподарських підприємств, варто зауважити, що хоча обсяги кредитів і мають тенденцію до збільшення, проте вони залишаються досить обмеженими. Так, за даними НБУ на 31.12.2006 р. частка кредитів в сільське господарство, мисливство та лісове господарство склала лише 4,38% сукупного кредитного портфелю комерційних банків [1]. Кількість банків, що кредитують сільськогосподарських товаровиробників, також обмежена.

Одним з важливих факторів, що обмежують кредитування аграрного сектору економіки є наявність специфічних ризиків. На думку банкірів сільське господарство – одна з найбільш ризикованих сфер економіки для вкладання коштів.

Водночас, процес залучення та використання кредитних ресурсів є ризиковим і для самих аграріїв, та пов'язаний із ймовірністю того, що стануться небажані для сільськогосподарського бізнесу події, а також із наслідками таких подій, якщо вони відбуваються. Таким чином, мова йде про ризик, який слід кваліфікувати як кредитний.

Під кредитним ризиком аграрних підприємств розуміють факт можливого невиконання зобов'язань за умовами кредитного договору в процесі взаємодії банку та агропідприємства. В першу чергу, кредитний ризик пов'язують з ймовірністю несплати позичальником повністю або частково основної суми боргу та відсотків за ним у терміни, зазначені у кредитному договорі. Проте варто наголосити, що сюди слід також віднести і ймовірність неотримання або недоотримання кредитних ресурсів сільськогосподарськими підприємством, оскільки вірогідність зазнати збитків або втрат існує як в першому, так і в другому випадку.

З метою мінімізації кредитного ризику керівництво аграрних підприємств повинно здійснювати комплекс заходів, що включають:

- виявлення ризику та джерел його виникнення;
- визначення рівня ризику у відповідності із вибраною методикою;
- визначення способів управління ризиками та їх впровадження.

Однією з основних якісних характеристик кредитного ризику є його взаємозалежність з іншими видами аграрного ризику. Так, наприклад, підвищення цін на паливно-мастильні матеріали (ціновий ризик) призведе до збільшення витрат виробництва, що, в свою чергу, може знизити прибутки підприємства та зменшити здатність підприємства повернути кредит та відсотки за ним (кредитний ризик). Тому важливим моментом в управлінні кредитним ризиком є врахування всіх складових

аграрного ризику. На нашу думку, нині кредитні ризики найбільш тісно пов'язані з нестійкою політичною ситуацією, а також можливими економічними та фінансовими кризами.

Для визначення підходів та методів управління кредитним ризиком сільськогосподарські підприємства повинні правильно і своєчасно визначати його природу. Основними джерелами виникнення кредитного ризику в аграрних підприємствах є:

– недостатня поінформованість про фінансових партнерів і кредитні програми: відсутність необхідної та своєчасної інформації про наявні умови кредитування знижує можливість отримання кредитних ресурсів;

– неправильне визначення обсягів кредитування: недостатня сума кредиту посилює загрозу невиконання кредитного заходу, а надмірна – збільшує витрати позичальника та погіршує його платоспроможність [3, с. 8];

– недооцінена плата за кредит: в результаті заниженої оцінки витрат, пов'язаних зі сплатою відсотків за користування кредитними ресурсами, підприємство не може об'єктивно оцінити свої можливості щодо погашення кредиту;

– недотримання строків кредитування: несвоєчасність надання кредиту може призвести до порушення технології проведення сільськогосподарських робіт, недоотримання запланованих результатів, що унеможливить погашення кредиту [3, с. 9];

– недотримання графіку сплати основної суми боргу та відсотків за ним: порушення умов договору щодо термінів сплати кредиту та відсотків може підірвати репутацію позичальника, збільшити його витрати у зв'язку з нарахуванням штрафів та пені, передбачених умовами договору, а також спонукати банки до припинення кредитування;

– низький рівень менеджменту: некваліфіковане управління кредитним ризиком збільшує вірогідність прийняття неправильних рішень і значно підвищує ймовірність недотримання умов кредитного договору;

– низький рівень якості проекту, що фінансується: знижує можливість в майбутньому отримати економічну вигоду від впровадження проекту, а отже, і здатність своєчасно та в повній мірі погасити кредит і відсотки за ним;

– неефективне використання кредитних ресурсів (перевитрати): невиправдані витрати знижують прибуток від реалізації заходу, що кредитується, а отже збільшують ймовірність невиконання умов кредитного договору;

– низька якість інформації, що використовується при оцінці кредитного ризику: неточність та недостовірність показників, на підставі яких здійснюються розрахунки, не дає можливості об'єктивно оцінити рівень кредитного ризику, в результаті чого може бути прийнято неправильне управлінське рішення;

– вплив інших видів ризику: взаємозв'язок з іншими видами ризику значно підсилює кредитний ризик.

Щодо оцінки рівня ризику, то нині існують різні економіко-математичні моделі його визначення, що враховують специфіку фінансового-господарської діяльності аграрних підприємств. Проте, ми маємо сміливість припустити, що дані розрахунки на сьогодні, на жаль, носять лише теоретичний характер. Підставою для таких тверджень є низький рівень менеджменту в сільськогосподарських підприємствах (що є визнаним фактом). Адже для того, щоб розрахувати рівень ризику, бажано мати досвідченого фахівця з ризик-менеджменту, утримання якого на більшості сучасних агропідприємств є великою розкішшю. Безперечно, оволодіти даними методиками може і звичайний економіст, проте практика свідчить, що ця функція не входить до їх обов'язків у діючих сільськогосподарських підприємствах. До того ж, оцінці ризиків передує ретельний

збір великого об’єму інформації, яка не завжди є точною і достовірною.

Зрозуміло, що процес оцінки ризику може бути полегшено при застосуванні комп’ютерної техніки. Проте, як відомо, рівень автоматизації збору і обробки економічної інформації на сільськогосподарських підприємствах залишає бажати кращого. Це знову ж таки пов’язано з фінансовими проблемами, оскільки більшість аграрних підприємств, особливо невеликих, не можуть собі дозволити придбати комп’ютери та різні прикладні програми.

Таким чином, відсутність кваліфікованих кадрів, додаткові витрати, труднощі, пов’язані зі збором та обробкою економічної інформації зумовлюють ситуацію, коли ризик на сільськогосподарських підприємствах у більшості випадків оцінюється на інтуїтивному рівні, або, іншими словами, аграрні підприємства «ризикують ризикувати».

Щодо кредитного ризику, то його оцінка безпосередньо пов’язана з оцінкою кредитоспроможності, яку визначають банківські установи в процесі прийняття рішення про надання кредиту аграрному підприємству. Оскільки кредитний ризик в однаковій мірі відноситься як до банків, так і до їх клієнтів, сільгоспвиробникам, які планують залучити кредитні ресурси, варто розраховувати показники власної кредитоспроможності, які дозволять встановити як можливість отримання кредиту, так і його погашення. Основними з таких показників є показники ліквідності, фінансової стабільності, рентабельності, ділової активності та показники сплати боргу, порядок визначення яких широко висвітлюється в економічній літературі. Джерелами інформації для розрахунку вищезазначених показників є фінансова звітність підприємства.

Досить важливим критерієм, що дозволяє оцінити можливість отримання кредиту, є обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за попередні 12 місяців. При визначенні суми кредиту, який планується залучити, необхідно виходити з того, щоб вона не перевищувала суму середньомісячних грошових надходжень на рахунки за попередні 12 місяців. Також можливість отримати кредит підвищать наявність позитивної кредитної історії, надійного забезпечення, достатній термін функціонування підприємства на ринку (не менш ніж 6-12 місяців) та розмір чистих доходів (платежі за кредитом не повинні перевищувати 30-60% прибутку підприємства) [3, с. 11].

Фахівці радять порівнювати показники рентабельності сукупного капіталу (визначається як відношення балансового прибутку до середньорічного розміру активів) та середньозваженої ціни позикових ресурсів (визначається діленням витрат на обслуговування боргових зобов’язань на середньорічний розмір позикового капіталу). Якщо рентабельність сукупного капіталу менша за середньозважену ціну позикових ресурсів, це значно підвищує кредитний ризик, і може порушити фінансову стабільність підприємства та призвести до його банкрутства.

Одним з важливих показників при оцінці кредитного ризику є коефіцієнт фінансового левериджу. Нагадаємо, що даний показник розраховується як відношення заборгованості підприємства до його власного капіталу. Чим вищий левередж, тим більший фінансовий ризик підприємства, а отже реальнішою стає загроза його виживання у бізнесі. Із збільшенням левериджу наслідки як несприятливих, так і сприятливих подій для аграрних підприємств посилюються: сприятливі роки стають ще кращими, несприятливі – ще гіршими. Розуміння цього дає змогу агроменеджерам розробити обґрунтований план дій щодо менеджменту ризику [4, с. 272].

Таким чином, оцінка кредитного ризику допоможе знизити можливість прийняття неправильного рішення щодо залучення банківських кредитів. Проте ще раз підкреслимо, що кредитний ризик тісно пов'язаний з іншими видами аграрного ризику,

і тому звести до мінімуму ймовірність помилкового рішення у цьому випадку дасть лише системний підхід, що враховує всі можливі джерела ризику.

Виявивши джерела кредитного ризику та здійснивши його оцінку, аграрні підприємства можуть прийняти наступні рішення:

- уникати ризику;
- контролювати ризик;
- брати ризик на себе;
- передавати ризик іншим, тобто страхувати ризик.

Звичайно, найпростішим рішенням є уникнення ризику, тобто відмова від залучення кредиту. Проте, варто зазначити, що така тактика виправдана лише за умови, що рівень ризику є досить високим. В іншому випадку сільськогосподарський товаровиробник може позбутися додаткового підприємницького доходу, втратити можливість покращення фінансового стану та розширення бізнесу.

Контроль над кредитним ризиком дасть можливість знизити негативні фінансові наслідки кредитної операції. В таблиці 1 запропоновано перелік дій, що можуть зменшити небажаний вплив відповідного чинника кредитного ризику аграрних підприємств.

Таблиця 1 – Заходи щодо зменшення кредитного ризику аграрних підприємств

Джерела ризику	**Рекомендовані заходи**
1	**2**
Недостатня поінформованість про фінансових партнерів і кредитні програми	активна співпраця з дорадчими службами; намагання залучити і розглянути якнайбільше інформації про спеціальні пропозиції банків
Неправильне визначення обсягів кредитування	удосконалення методики визначення потреби в кредиті
Недооцінена плата за кредит	уважне вивчення умов кредитування
Недотримання строків кредитування	вибір надійного фінансового партнера
Недотримання графіку сплати основної суми боргу та відсотків за ним	посилення контролю за дотриманням умов кредитного договору
Низький рівень менеджменту	забезпечення підвищення кваліфікації управлінського персоналу
Низький рівень якості проекту, що фінансується	удосконалення бізнес-планування
Неефективне використання кредитних ресурсів (перевитрати)	лімітування витрат; удосконалення системи управління витратами підприємства
Низька якість інформації, що використовується при оцінці кредитного ризику	удосконалення збору та обробки інформації про фінансова-господарську діяльність підприємства та підвищення якості управлінської та фінансової звітності
Вплив інших видів ризику	залучення широкого кола управлінського персоналу до якісного аналізу ризиків

Якщо агропідприємство вирішить ризикувати, то при сприятливих умовах воно отримає додатковий прибуток за рахунок економії коштів на заходи із контролю. Проте, на нашу думку, в сучасних умовах економіко-правової невизначеності господарювання такий крок є нераціональним.

Одним з радикальних заходів щодо мінімізації кредитного ризику є передача його частини іншим, шляхом страхування. З одного боку, страхування дає можливість компенсувати сільськогосподарським товаровиробникам майнові збитки, а з іншого – забезпечує кращий доступ до кредитних ресурсів. На жаль, можливості сільськогосподарських товаровиробників скористатися страховим захистом на сьогодні є обмежені. Кількість страхових компаній, які надають послуги аграрним підприємствам, незначна. Так, у 2006 р. із 426 страхових компаній, ліцензії на страхування в сільському господарстві одержали лише 18%. З 37 компаній, які реально взяли участь у страхуванні сільськогосподарських ризиків – 10 зібрали 78% страхових премій. Решта компаній не приймає активної участі у страхуванні [5, с. 9]. Серед інших проблем агрострахування найбільш гострими є високі страхові тарифи, ускладнений механізм компенсації страхових платежів, обмежена кількість страхових продуктів, недовіра аграріїв страховим компаніям тощо. Незважаючи на державну підтримку страхування аграрних ризиків шляхом надання страхової субсидії, взаємовідносини сільськогосподарських підприємств зі страховими компаніями розвиваються досить повільно. Водночас, вирішення проблем страхового захисту сільськогосподарських підприємств дасть можливість значно знизити рівень кредитного ризику аграрних позичальників.

Вищезазначені підходи до ризику є традиційними в теорії ризик-менеджменту. Проте, на нашу думку, більш ефективним є одночасне застосування контролю ризику та його страхування.

Вирішення проблеми фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств, шляхом залучення кредитних ресурсів, є наскільки перспективним, настільки й ризиковим. Здійснення контролю над кредитними ризиками дозволить знизити негативні фінансові наслідки кредитних операцій. Запропоновані в статті заходи щодо мінімізації кредитного ризику сприятимуть покращенню взаємовідносини аграрних підприємств з комерційними банками.

Список літератури

1. http://www.bank.gov.ua.
2. http://agroua.net/news/news_12722.html.
3. Андрійчук В., Бауер Л. Менеджмент: прийняття рішень і ризик: Навч. посібник – К.:КНЕУ, 1998. – 316 с.
4. Березовик В.М. Управління кредитним ризиком аграрних позичальників: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 / Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. – К.: 2006.
5. Дем’яненко М. Я. Фінансові проблеми формування і розвитку аграрного ринку (доповідь). // Економіка АПК. – 2007. – №5

В статье исследованы проблемы кредитного риска, который возникает в процессе взаимодействия аграрных предприятий с коммерческими банками, а также предлагаются мероприятия по его уменьшению в зависимости от природы риска.

The problems of credit risk which arises in the process of co-operating of agrarian enterprises with commercial banks are analyzed in this article and also the actions of its decreasing that depend on nature of risk are suggested here.

УДК 330.332; 311.2.

Г.А.Балика
Державна академія статистики, обліку та аудиту

Статистичний аналіз іноземних інвестицій в Україні

Стаття присвячена статистичному аналізу прямих іноземних інвестицій, факторам ризику, пріоритетним напрямам залучення інвестицій в економіку України, заходам щодо зниження дії негативних факторів на стан інвестиційного клімату в Україні.
статистичний аналіз, прямі іноземні інвестиції, інвестиційний клімат

Інвестиційна діяльність в тій чи іншій мірі властива будь-якому підприємству. Прийняття інвестиційного рішення неможливе без врахування наступних факторів: вид інвестиції, вартість інвестиційного проекту, альтернатива доступних проектів, обмеження фінансових ресурсів, необхідних для інвестування, пріоритетні напрями інвестування, ризик, пов'язаний з прийняттям того чи іншого рішення і т.д.

Причини, що зумовлюють необхідність в інвестиціях, можуть бути різними, але в цілому їх можна розділити на три види: поновлення наявної матеріально-технічної бази, збагачення обсягів виробничої діяльності, освоєння нових видів діяльності. Ступінь відповідальності за прийняття інвестиційного проекту в рамках того чи іншого напряму різна. Так, якщо мова іде про заміну наявних виробничих потужностей, рішення може бути прийнято достатньо безболісно, оскільки керівництво підприємства ясно уявляє собі, в якому обсязі та з якими характеристиками необхідні нові основні ресурси. Задача ускладнюється, якщо мова іде про інвестиції, пов'язані з розширенням основної діяльності, оскільки в цьому випадку необхідно врахувати цілий ряд нових факторів: можливість зміни положення фірми на ринку товарів, доступність в додаткових матеріальних обсягах, трудових та фінансових ресурсах, можливість освоєння нових ринків та інші.

Аналіз прямих іноземних інвестицій повинен спиратися на достовірну статистичну базу та сучасні методи її обробки. На цій основі можливо виявити основні тенденції розвитку прямих іноземних інвестицій, фактори, що впливають на їх створення, пріоритетні напрями формування інвестиційних потоків.

Важливим є питання про розмір інвестицій. Так, рівень відповідальності, пов'язаної з прийняттям проектів вартістю 1 млн. грн. та 100 млн. грн., різний. Тому повинна бути різна глибина економічного аналізу проекту, який слід виконати перед прийняттям остаточного рішення. Крім того, в багатьох фірмах практика диференціації права прийняття рішення щодо інвестиційного проекту стає звичним явищем. Це обмежує максимальну величину інвестицій, в рамках якої, той чи інший керівник може приймати рішення самостійно.

Нерідко рішення повинні прийматися в умовах, коли в наявності є ряд альтернативних або взаємонезалежних проектів. В цьому випадку необхідно зробити вибір одного чи декількох проектів, за їх критеріями. Ми бачимо, що таких критеріїв може бути декілька, а ймовірність того, що один проект буде найкращим за всі інші по всім критеріям, як правило, значно менше одиниці.

В умовах ринкової економіки можливостей для інвестування багато, але будь-яке підприємство має обмежені вільні фінансові ресурси, доступні для інвестування. Тому постає задача оптимізації інвестиційного портфеля.

Дуже важливим є фактор ризику. Інвестиційна діяльність завжди відбувається в умовах невизначеності, ступінь якої може сильно коливатись. Так, в момент придбання нових основних ресурсів не завжди можна точно передбачити економічний ефект від цієї операції. Тому нерідко рішення приймаються на інтуїтивній основі.

Актуальним на даному етапі є вирішення питання про пріоритетні напрями залучення інвестицій в економіку України та способи впровадження іноземних капіталовкладень саме в ті галузі національної економіки, які найбільше потребують цього. Насамперед це види економічної діяльності, пов'язані з інноватизацією та інтелектуалізацією, розвиток яких необхіден для здійснення технологічного прориву.

Аналіз прямих іноземних інвестицій передбачає виявлення причин, які стримують процес масового іноземного інвестування в економіку держави. На цій основі можна визначити та обгрунтувати, які саме заходи необхідно впровадити аби досягти зниження дії негативних факторів на стан інвестиційного клімату в Україні.

Прямі інвестиції – основна форма експорту приватного капіталу, що забезпечує встановлення ефективного контролю і надає право безпосереднього розпорядження закордонною компанією. За визначенням МФВ, прямі іноземні інвестиції існують у тому випадку, коли іноземний власник володіє не менш ніж 25 % статутного капіталу акціонерного товариства (згідно з американським законодавством – не менше 10 %, у країнах Європейського Співтовариства – 20 – 25 %, у Канаді, Австралії і Новій Зеландії – 50 %).

Статистичний аналіз показує, що у 2006 році в Україну іноземними інвесторами вкладено 4580,5 млн.дол.США прямих інвестицій, у т.ч. з країн СНД – 201,8 млн.дол. (4,4% до загального обсягу), з інших країн світу – 4378,7 млн.дол. (95,6%). У той же час нерезидентами вилучено капіталу на 552,6 млн.дол.

У цілому приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіці країни, з урахуванням його переоцінки, утрат, курсової різниці тощо, за 2006 рік склав 4295,9 млн.дол., що становить 54,8% до приросту за 2005 рік. При цьому обсяг приросту іноземного капіталу за 2006 рік є одним з найбільших за всі роки інвестування. Зниження приросту інвестицій порівняно з попереднім роком пояснюється безпрецедентними обсягаминадходження в 2005 році коштів від приватизації із залученням іноземного інвестора ВАТ "Криворізький гірничо-металургійний комбінат "Криворіжсталь" (4,8 млрд.дол.).

Найбільше у 2006 році зріс капітал нерезидентів з Кіпру – на 1375,9 млн.дол., Франції – на 738,9 млн.дол., Нідерландів – на 573,5 млн.дол., Сполученого Королівства – на 382,4 млн.дол., Угорщини – на 173,5 млн.дол., Австрії – на 161,4 млн.дол., Російської Федерації – на 145,0 млн.дол., Польщі – на 140,5 млн.дол., Німеччини – на 116,9 млн.дол., Аруби – на 81,8 млн.дол., Віргінських островів, Британських – на 71,7 млн.дол., Греції – на 52,6 млн.дол.

Значний приріст іноземного капіталу у звітному році спостерігався на підприємствах, що здійснюють фінансову діяльність – на 1273,6 млн.дол., операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям – на 717,3 млн.дол. і на підприємствах промисловості – на 834,3 млн.дол., у т.ч. добувної – на 72,0 млн.дол. та переробної – на 752,5 млн.дол. Серед галузей переробної промисловості найбільше зросли обсяги іноземних інвестицій у виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції (на 159,5 млн.дол.), металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів (на 151,9 млн.дол.), машинобудування (на 147,1 млн.дол.), виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (на 103,0 млн.дол.) і хімічну та нафтохімічну промисловість (на 92,0 млн.дол.). На підприємствах оптової торгівлі і посередництва в оптовій торгівлі капітал зріс на 519,1 млн.дол., будівництва –

на 306,4 млн.дол., діяльності транспорту та зв'язку – на 96,8 млн.дол., сільського господарства, мисливства та пов’язаних з ними послуг – на 80,0 млн. дол.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в Україну, станом на 1 січня 2007р. склав 21186,0 млн.дол., що становить 125,4% до обсягів інвестицій на початок року і складає 454,6 дол. на одну особу (рис. 1).

Рисунок 1 – Динаміка зростання прямих іноземних інвестицій в Україну з 2001 по 2007 рр.

На 1 січня 2007р. значні обсяги іноземних інвестицій зосереджено у фінансових установах (2419,8 млн.дол.), на підприємствах оптової торгівлі і посередництва в оптовій торгівлі (2264,0 млн.дол.) та в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям (1773,4 млн.дол.). Сталою є зацікавленість інвесторів до підприємств металургійного виробництва та з виробництва готових металевих виробів, у які нерезидентами вкладено 1398,3 млн.дол., і з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 1274,6 млн.дол.

Про наявність прямих іноземних інвестицій звітувало 12,8 тис. підприємств України. Серед регіонів провідні місця за обсягами інвестицій займають м.Київ – 5538,2 млн.дол. (4447 підприємств та 26,1% обсягу іноземного капіталу в економіку країни), Дніпропетровська – 2331,9 млн.дол. (795 та 11,0%), Харківська – 1015,4 млн.дол. (547 та 4,8%), Київська – 879,0 млн.дол. (566 та 4,2%), Донецька – 837,1 млн.дол. (385 та 4,0%) та Одеська – 703,8 млн.дол. (751 та 3,3%) області.

Сума кредитів та позик, отриманих підприємствами України від прямих інвесторів, на 1 січня 2007р. становила 1964,6 млн.дол. Найбільше їх надійшло з Нідерландів – 271,8 млн.дол., Німеччини – 270,3 млн.дол., Кіпру – 267,3 млн.дол., Сполучених Штатів Америки – 266,6 млн.дол., Російської Федерації – 211,0 млн.дол., Польщі – 116,9 млн.дол., Сполученого Королівства – 114,5 млн.дол., Австрії – 107,1 млн.дол. та Франції – 97,4 млн.дол.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, включаючи позичковий капітал, на 1 січня 2007р. становив 23150,6 млн.дол.

Іноземні інвестиції здійснюють значний вплив на розвиток економіки. При досягненні макроекономічної стабільності, активізації міжнародного економічного співробітництва можливо очікувати підвищення припливу іноземних інвестицій в розвиток економіки.

Стримуючим фактором тут є інвестиційний клімат, який продовжує залишатись несприятливим через політичну та економічну нестабільність, високий рівень

криміногенності в підприємницькій діяльності, що змушує іноземних інвесторів здійснювати обережну політику у сфері інвестиційного співробітництва з Україною.

Вище названі проблеми перевищують такі риси України, як багаті природні ресурси, потужний, хоча технічно застарілий виробничий потенціал, наявність дешевої та кваліфікованої робочої сили, високий науково-технічний потенціал.

Отже, необхідні додаткові заходи по зниженню дії негативних факторів на стан інвестиційного клімату в Україні. Серед яких в якості першочергових виділимо:

– досягнення національної згоди між різноманітними соціальними групами, політичними партіями з приводу рішення загальнонаціональної проблеми виходу України з економічної кризи;

– вирівнювання економічних показників та боротьба з інфляцією;

– уважна розробка правової бази інвестування;

– радикалізація боротьби із злочинністю та корупцією;

– проведення активних структурних змін в інвестиційній діяльності з урахуванням науково-технологічних, соціальних та регіональних пріоритетів;

– створення конкретного механізму надання податкових пільг банкам, вітчизняним та іноземним інвесторам, що здійснюють довгострокові інвестиції, з метою компенсації втрат від уповільнення обороту капіталу у порівнянні з іншими видами їх діяльності.

Дані заходи не абсолютні, але вони, на наш погляд, можуть відіграти позитивну роль в пожвавленні вітчизняної економіки шляхом посилення інвестиційних потоків.

І насамкінець, відзначимо, що дослідження прямих іноземних інвестицій потребує істотного вдосконалення методологічної бази, зокрема методології статистичного аналізу, який дозволяє виявити закономірності їх динаміки та впливу на соціально-економічні параметри суспільного розвитку.

Список літератури

1. Дані про прямі інвестиції наведено з урахуванням інформації НБУ та ФДМУ (щодо різниці між ринковою та номінальною вартістю акцій, майна тощо, не облікованої у статистичній звітності окремих підприємств та не розподіленої за видами економічної діяльності і регіонами).
2. Статистичний щорічник України, 2007 рік.

Статья посвящена статистическому анализу прямых иностранных инвестиций, факторам риска, приоритетным направлениям привлечения инвестиций в экономику Украины, способам уменьшения влияния негативных факторов на состояние инвестиционного климата в Украине.

The article is devoted to statistical analysis of the foreign direct investment, risk factors, priorities of FDI attraction to the Ukrainian economy, ways of diminution of the negative factors impact on the investment climate in Ukraine.

УДК 631

Л.М.Фільштейн, викл.
Кіровоградський національний технічний університет

Бюджетні відносини в системі самоврядування

В статті досліджено сутність і значення місцевих бюджетів, регулювання місцевих бюджетів.
місцевий бюджет, бюджетні відносини, місцеве самоврядування, регулювання місцевих бюджетів

Місцеві бюджети визначальна ланка місцевих фінансів. У них зосереджено понад 80 відсотків від усіх фінансових ресурсів, що перебувають у розпорядження місцевого самоврядування. Водночас місцеві бюджети важливий і складний елемент бюджетної системи кожної держави. Питання їх побудови, ефективного використання у фінансовому механізмі держави завжди привертають увагу науковців і фінансистів.

В Україні дослідженню різнопланових проблем економіки в бюджетній системі присвячені наукові праці таких вчених як Бугуцький О.А., Завадський Й.С., Єфіменко В.І., Лукінов І.І., Музиченко А.С., Пасічник Ю.В. Рябоконь В.П., Саблук П.Т., Тринько Р.І., Павлюк К.В. та ін. Однак на сьогодні недостатньо розробленим залишається питання бюджетних відносини між різними гілками влади.

Метою статті є уточнення змісту категорії «місцевий бюджет» та визначення його призначення в механізмі місцевого самоврядування в сучасних умовах.

Бюджет - це сукупність економічних відносин. Дати визначення бюджету можна тільки вказавши його місце щодо ширшого поняття. Для бюджету таким ширшим поняттям є валовий внутрішній продукт, тобто кінцевий результат матеріального виробництва. Економічний зміст бюджету і його ланок виражають розподільчі відносини, які за своєю внутрішньою структурою надто різноманітні й охоплюють різні напрями розподільчого процесу, усі рівні державного управління. Ці відносини виникають як у процесі первинного розподілу валового внутрішнього продукту, так і під час його перерозподілу. Рух валового внутрішнього продукту від своєї первинної стадії - виробництва до кінцевої - використання, проходить стадію розподілу, в межах якої здійснюється створення різних форм грошових фондів і їхнє перегрупування для кінцевої ув'язки матеріально-речових і вартісних елементів суспільного виробництва. Тому ця стадія руху валового внутрішнього продукту є дуже важливою у процесі відтворення, оскільки тут здійснюється формування початкової і кінцевої структур розподілу доходів між різними секторами економіки, галузями господарства, територіями країни, між безпосередніми виробниками матеріальних благ і т. ін.

На цій стадії розподільчі відносини набувають самостійного руху. Вони дають життя своїм специфічним категоріям, формам і інструментам, що регулюють утворення різних фондів, їхній розподіл і перерозподіл. З'ясування цього процесу має важливе значення для визначення сутності й ролі бюджету у формуванні й використанні фінансових ресурсів.

Залежно від того, як впливає процес мобілізації доходів до бюджету на обсяг матеріальних витрат, необхідний і додатковий продукт, а фінансування із бюджету - на фонди відшкодування, споживання і накопичення, так визначається роль бюджету в економіці. Розгляд сутності процесу формування доходів дає змогу зробити висновок, що форми і методи мобілізації доходів бюджету становлять важливу сферу впливу бюджету на ефективність виробництва; масштаби

централізації частини валового внутрішнього продукту визначають роль бюджету як регулятора розподільчих і перерозподільчих процесів в економіці; мобілізація доходів до бюджету потребує постійного удосконалення в розрізі кожної із складових валового внутрішнього продукту.

Відмітною ознакою бюджету називають грошовий характер відносин. Однак грошовий характер участі в розподільчих процесах властивий також фінансам, ціні, заробітній платі, кредиту тощо. Вартість валового внутрішнього продукту, що розподіляється за їхньої допомоги, набуває форми фондів цільового призначення відповідно до потреб суспільства. Звичайно, розв'язуючи загальне завдання, ці категорії по-різному сприяють досягненню поставленої мети, що є одним із найважливіших критеріїв для визначення їхніх особливостей; водночас грошова форма відносин не може бути характерною ознакою бюджету. Це зовсім не означає, що бюджету не властива грошова форма вираження.

Не можна не зупинитися на такій ознаці бюджету, на яку теж указує більшість економістів, як розподільчий характер грошових відносин. Роль бюджету у розподілі й перерозподілі валового внутрішнього продукту справді велика. З допомогою його, по суті, завершується перерозподільчий процес, умови для якого створені іншими економічними категоріями (фінансами в цілому, ціною, заробітною платою), однак це вияв не специфіки бюджету, а його ролі в процесі відтворення як результату практичного його використання. Сказане дає підставу зробити висновок, що, по суті, тільки одна характерна ознака властива бюджету - формування й використання суспільних фондів грошових коштів (загальнодержавних і місцевих). Проте виразити його специфіку з допомогою одного критерію (надходження, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом, державні цільові фонди) неможливо.

Загальний захист населення залежить від стану надходжень до бюджету. Формування дохідної та видаткової частин державного бюджету пов'язане з основними макропоказниками економічного й соціального розвитку на відповідний рік.

Державний бюджет істотно впливає на економічний розвиток окремих регіонів. Вирівнювання бюджетної забезпеченості адміністративно-територіальних утворень в умовах ринкової економіки може здійснюватися тільки на основі перерозподілу бюджетних ресурсів через державний бюджет.

Доходи державного бюджету є фінансовою базою діяльності держави, інструментом для здійснення її завдань і функцій. Однак доходи державного бюджету як результат перерозподілу валового внутрішнього продукту самі в подальшому починають створювати нові розподільчі механізми, оскільки з їхньою участю формуються доходи бюджетів інших рівнів.

Економічна сутність місцевих бюджетів проявляється у формуванні грошових фондів, які є фінансовим забезпеченням діяльності місцевих рад, та використанні цих фондів на фінансування, утримання й розвиток соціальної інфраструктури, місцевого господарства тощо. Тобто місцеві бюджети — це фонди фінансових ресурсів, призначені для реалізації завдань і функцій, що покладаються на органи місцевого самоврядування. Як складова бюджетної системи держави і основа фінансової бази діяльності органів самоврядування місцеві бюджети забезпечують необхідними коштами фінансування економічного й соціального розвитку, що здійснюються органами влади й управління на відповідній території.

Призначення місцевих бюджетів, як випливає з їхнього визначення, полягає у:

- формуванні грошових фондів, які є джерелом фінансового забезпечення діяльності місцевих органів влади;

- розподілі й використанні цих фондів на відповідні цілі;

- контролі за фінансово-господарською діяльністю підприємств, установ, організацій, підвідомчих місцевій владі.

Через місцеві бюджети складаються певні фінансові взаємовідносини органів самоврядування практично з усіма підприємствами, установами, що розташовані на їхній території, і населенням цієї території у зв'язку з мобілізацією й витрачанням коштів цих бюджетів. Між місцевими бюджетами різних рівнів, а також між цими бюджетами і державним бюджетом виникають фінансові відносини щодо перерозподілу фінансових ресурсів для забезпечення ефективного функціонування кожного бюджету.

Органам місцевого самоврядування надано широкі права. Для здійснення економічного й соціального розвитку на своїй території. У статті 43 Конституції України зазначено, що місцеві органи самоврядування управляють майном, яке є в комунальній власності; затверджують плани соціально-економічного та культурного розвитку і контролюють їхнє виконання; затверджують бюджети відповідних адміністративно-територіальних одиниць і контролюють їхнє виконання; встановлюють місцеві податки і збори; утворюють, реорганізовують та ліквідовують комунальні підприємства, організації, установи.

Місцеве самоврядування є також важливою ланкою в системі децентралізації державного управління. Ефективне місцеве самоврядування - важливий інструмент підвищення ефективності системи державного управління і зростання конкурентоспроможності держави на світовому рівні .

Пояснення стійкості інституту місцевого самоврядування в періоди значних суспільно-політичних трансформацій полягає у його зв'язку з інтересами рядових громадян держави, повсякденними господарськими проблемами, які потребують постійного обов'язкового розв'язання, загрожуючи інакше перетворитися у серйозну проблему економічної системи.

Отже, місцеве самоврядування є однією із основ будь-якого демократичного ладу. Під місцевим самоврядуванням, треба мати на увазі право і реальну спроможність його органів регламентувати значну частину державних справ, діючи в межах закону під свою відповідальність і в інтересах місцевого населення.

Важливою передумовою побудови демократичної держави є незалежність органів місцевого самоврядування. Європейська хартія про місцеве самоврядування передбачає його відокремленість від державної влади і повну незалежність у здійсненні покладених на нього функцій у межах своєї компетенції. Основним положенням Європейської хартії місцевого самоврядування, яке безпосередню стосується функціонування бюджету місцевого самоврядування, є положення про те, що:

- місцева влада має право на власні фінансові ресурси;
- обсяг фінансових ресурсів має відповідати функціям, які виконує місцева влада;
- місцева влада має право вільно розпоряджатися власними фінансовими ресурсами;
- частина фінансових ресурсів повинна формуватися за рахунок місцевих податків і зборів;
- розміри місцевих податків і зборів місцева влада уповноважена встановлювати в межах закону;
- - порядок формування фінансових ресурсів має бути гнучким і забезпечувати відповідність наявних ресурсів зростанню вартості виконання завдань місцевої влади;
- захист слабкої у фінансовому розумінні місцевої влади проводиться за допомогою процедур усунення фінансових диспропорцій (фінансового вирівнювання);
- перевага у виборі форм фінансової допомоги надається дотаціям, які не призначаються для фінансування конкретних проектів і не обмежують свободи місцевої влади.

Нині до Європейської хартії місцевого самоврядування приєдналося понад 30 країн, у 1996 році - Україна. Без перебільшення фінансовий бік економічної самостійності місцевих органів влади є визначальним. Від фінансових можливостей залежать у кінцевому підсумку реальні владні функції. Ступінь фінансової самостійності органів місцевого самоврядування характеризує незалежність держави в цілому, потенційні можливості її економічного розвитку, рівень демократичних прав і свобод громадян. Держава не може успішно розвиватись і процвітати, не даючи гарантій фінансової незалежності органам місцевого самоврядування.

Фінансову незалежність місцевого самоврядування треба розглядати насамперед як економічний простір для його діяльності у межах певної території на принципах економічної ефективності й економічної доцільності. Пріоритетними умовами у цьому разі мають бути сукупність територіальних інтересів, що відображають особливості економічних і соціальних умов території.

Отже, під фінансовою незалежністю місцевого самоврядування треба розуміти можливість самостійного вирішення питань комплексного фінансового забезпечення економічного й соціального розвитку цієї території, що входять до компетенції відповідного рівня місцевого управління.

Передумовою фінансової незалежності є розумна, з точки зору економічної доцільності, децентралізація влади й адекватний розподіл повноважень, відповідальності, а, відповідно, і фінансово-економічної бази між центром і регіонами, місцевими органами влади. Межі фінансової незалежності місцевого самоврядування завжди повинні визначатися у законодавчому порядку. Мається на увазі, що закон чітко визначає функції місцевого самоврядування і відповідно до них - джерела ресурсів, які становитимуть фінансове забезпечення цих функцій.

Прийняття Конституції України, Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні", Бюджетного кодексу України є важливим кроком у напрямку наближення до загальноприйнятих стандартів у цій сфері. Однак низка важливих питань реального забезпечення незалежності органів місцевого самоврядування повинно бути вирішене. Насамперед це стосується фінансової бази місцевого самоврядування.

Склад доходів місцевих бюджетів, форми мобілізації ресурсів до місцевих бюджетів залежать від системи і методів господарювання, а також від завдань, що вирішуються суспільством у той чи інший період. Сукупність усіх видів доходів місцевих бюджетів, що формуються різними методами, їхнє взаємопов'язане застосування становить систему доходів місцевих бюджетів. Ця система покликана вирішувати не лише фіскальні, а й регулюючі завдання: стимулювати зростання виробництва і підвищення його ефективності, забезпечувати соціальний захист населення й розвиток соціальної сфери. У сучасних умовах переходу до ринкових відносин доходи місцевих бюджетів мають давати змогу у повному обсязі вирішувати завдання, покладені на органи місцевого самоврядування.

Активний вплив місцевого самоврядування на формування нових суспільних відносин досягає високих наслідків лише в тому разі, якщо воно матиме в своєму розпорядженні достатню кількість фінансових ресурсів. Згідно з чинним законодавством України органи місцевого самоврядування, в межах своєї компетенції самостійно розробляють, затверджують і виконують бюджети місцевого самоврядування. Втручання в цей процес із боку державних органів не припускається. Але бюджети місцевого самоврядування не забезпечують необхідну потребу фінансових ресурсів.

Список літератури

1. Пасічник Ю. Бюджетна система України та зарубіжних країн. Навчальний посібник. К.: Знання – Прес, 2003. – С.350-407.
2. Опарін В., Малько В., Кондратюк С. Бюджетна система – К.:2000. – С.208- 220
3. Павлюк К. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України. К.: 2006. – С.50-150.
4. Єпіфанов А., Сало І., Д'яконова І. Бюджет і фінансова політика України. Начальний посібник. К.: Наукова думка, 1997. – С.144-150.
5. Фільштейн Л. Фінанси, гроші, банківський кредит. Навчальний посібник. Кіровоград, 2007. – С.60-110.
6. Опарін В., Малько В., Кондратюк С. Бюджетна система –К.: КНЕУ, 2000. – С. 208.

В статье исследовано сущность и значение местных бюджетов, регулирование местных бюджетов.

In the article the value and the gist of local budgets is investigation and the functions of local budgets are exposed.

УДК 336-767

Н.В.Гаврилова, викл.
Кіровоградський національний технічний університет

Формування та оптимізація структури джерел інвестиційних ресурсів підприємства

У статті охарактеризовано джерела формування інвестиційних ресурсів підприємства, висвітлено механізми формування прибутку, порядок нарахування амортизації, особливостей кредитування суб'єктів господарювання. Запропоновано напрями оптимізації джерел інвестиційних ресурсів підприємства.
інвестиційний процес, прибуток, інвестиційна пропозиція, довгострокове кредитування

Успішна фінансово-господарська діяльність суб'єктів господарювання неможлива без ефективного розвитку інвестиційного процесу. Дослідження структури джерел інвестиційних ресурсів підприємства вважається одним із найголовніших елементів механізму управління інвестиційною діяльністю. Цій проблемі присвячені роботи вітчизняних та закордонних науковців: О.Балацького, І.Бланка, М.Бромович, О.Варченко, В.Гриньової, В.Ковальова, А.Пересади, В.Федоренка та ін. Разом з тим сьогодні поглибленого вивчення потребують питання оптимізації структури джерел інвестиційних ресурсів підприємства.

У даній статті поставлено за мету обґрунтування методів удосконалення формування власних та залучених джерел фінансових ресурсів для здійснення інвестиційної діяльності підприємства.

Інвестиційний процес характеризується, головним чином, розширеним відтворенням основних фондів і передбачає відмову від поточного та особистого споживання з метою нагромадження. Інвестиційні ресурси виключаються з розширеного відтворення на весь період до введення та освоєння виробничих потужностей та об'єктів. У майбутньому вони поступово повертаються інвесторові (замовникові) у процесі експлуатації об'єктів будівництва, випуску та реалізації продукції. Велика тривалість інвестиційного циклу та висока вартість об'єктів вимагають виділення спеціальних матеріальних ресурсів, економічний обіг яких опосередковують кошти.

Головним джерелом розширеного відтворення є нагромаджувана частина національного доходу, призначена для розвитку виробництва, збільшення основних фондів у невиробничій сфері. У матеріально-речовій формі нагромадження складається з приросту основних фондів виробничого та невиробничого призначення та матеріальних запасів.

Нагромадження, утворюване з національного доходу, складається з чистого доходу підприємств та організацій.

За останні роки значно скоротилась частка національного доходу, спрямована на приріст основних фондів виробничого призначення, що пов'язано із загальною тенденцією зменшення обсягу централізованих капітальних вкладень, спрямоване на виробниче будівництво. Така тенденція може призвести до деформації матеріально-технічної бази галузей матеріального виробництва (промисловість, транспорт, будівництво та інші), «проїдання» основного капіталу за рахунок зростання обсягу споживання.

На практиці часто ототожнюються категорії «джерела відтворення основних фондів» та «джерела фінансування капітальних вкладень», хоча їх економічна сутність різна. Джерела відтворення основних фондів формуються раніше, ніж джерела фінансування капітальних вкладень. Джерела відтворення основних фондів (фонд відшкодування та нагромаджувана частина національного доходу) виражають первинні доходи суспільства. Шляхом їх перерозподілу створюються вторинні доходи, частина яких набуває форму джерел фінансування капітальних вкладень.

Інвестиції в Україні здійснюються переважно у формі капіталовкладень, а фонд нагромадження використовується з цією метою як первинний дохід. Окрім того, на капіталовкладення спрямовується частина фонду відшкодування у формі амортизаційних відрахувань.

Отже, інвестиції на території України фінансуються за рахунок:

- власних фінансових ресурсів та внутрішньогосподарських резервів інвесторів (прибутку, амортизаційних відрахувань, нагромаджень і заощаджень громадян та юридичних осіб);
- найманих фінансових коштів інвесторів (облігацій, банківських та бюджетних кредитів);
- залучення фінансових коштів (коштів, отриманих від продажу акцій, пайових та інших внесків членів трудових колективів та інше);
- коштів, що централізуються об'єднаннями підприємств та фірм;
- інвестиційних асигнувань з Державного бюджету України, місцевих бюджетів та відповідних позабюджетних фондів;
- іноземних інвестицій.

У складі власних коштів інвесторів основну частку займають прибуток та амортизаційні відрахування.

Прибуток - це головна форма чистого доходу підприємств, що виражає вартість доданого продукту. Його величина виступає як частина грошової виручки, яка становить різницю між реалізаційною ціною продукції та її повною собівартістю. Після виплати податків та інших платежів з прибутку до бюджету на підприємстві залишається чистий прибуток. Частину його можна направляти на капітальні вкладення виробничого та соціального характеру, а також на природоохоронні заходи. Ця частина прибутку може використовуватись на інвестиції у складі фонду нагромадження або іншого фонду аналогічного призначення, утворюваного на підприємстві.

Іншим джерелом фінансування інвестицій на підприємствах є амортизаційні відрахування (як складова частина фонду відшкодування). Фонд відшкодування за вартістю складається з двох елементів, що використовуються на відшкодування використаних у процесі виробництва основного та обігового капіталу (матеріальних витрат).

Відшкодування основного капіталу підприємств здійснюється в умовах постійного розвитку науково-технічного прогресу. Тому нововведені в експлуатацію активні основні фонди мають вищу продуктивність, що передбачає зниження капітальних витрат на одиницю потужності.

Нагромадження вартісного зносу на підприємстві відбувається систематично (щомісячно), у той же час як основні виробничі фонди не вимагають відшкодування у натуральній формі після кожного циклу відтворення. У результаті формуються вільні грошові ресурси (шляхом включення амортизаційних відрахувань у витрати виробництва), які можуть бути спрямовані на розширення відтворення основного капіталу підприємства. Окрім того, щорічно вводяться в експлуатацію нові об'єкти, на які за встановленими нормами (у відсотках до балансової вартості) нараховується амортизація. Проте такі об'єкти не вимагають відшкодування до закінчення

нормативного строку служби. Загальний обсяг амортизаційної вартості забезпечує не тільки просте, а й розширене відтворення основних фондів. Нарахований вартісний знос слугує одним із важливих джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємства.

У сучасних умовах підприємства різних форм власності (державні, колективні, приватні та інші) самостійно розробляють інвестиційні програми та забезпечують їх реалізацію відповідними фінансовими ресурсами. План фінансування інвестицій не є для підприємства директивним документом, а визначає стратегію його фінансових можливостей на майбутній рік.

Система фінансового забезпечення інвестиційного процесу складається з органічної єдності джерел фінансування інвестиційної діяльності та методів інвестування. До методів інвестування належать: бюджетний, фондовий, кредитний, самофінансування, комбінований (змішаний).

В умовах переходу до ринкових відносин знижується частка централізованих інвестицій та збільшується частка нецентралізованих. Широкий розвиток отримує метод самофінансування (самоінвестування). Для визначення частки власних коштів у загальному обсязі інвестицій на підприємстві можна вирахувати коефіцієнт самофінансування ($К_с$):

$$Кс = \frac{Вк}{Ба - Зк - Пк}, \quad (1)$$

де $В_к$ - власні кошти підприємства;

$Б_а$ - бюджетні асигнування;

$З_к$ - залучені кошти;

$П_к$ - позикові кошти.

Зниження цього коефіцієнта означає посилення залежності інвестора від ринку позикового капіталу. Там становище характерне для періоду структурної перебудови народного господарства. Підвищення частки власних коштів у джерелах фінансування інвестицій свідчить про стабілізацію господарюючої системи.

Перехід до регульованих державою ринкових відносин повинен призвести до змін у структурі джерел фінансування капітальних вкладень.

Істотний розвиток отримує метод самофінансування інвестиційних затрат. На практиці розрізняють поняття самоокупності та самофінансування видатків підприємства. Перше поняття відповідає менш розвиненій формі комерційного розрахунку. Самоокупність означає, що кошти, які забезпечують функціонування підприємства, незалежно від суб'єкта фінансування, повинні принести прибуток, який відповідає мінімально можливому рівню рентабельності.

Зміст самофінансування полягає в тому, що після вилучення з прибутку податків та інших обов'язкових платежів до бюджету всі інші грошові нагромадження залишаються в розпорядженні трудового колективу.

При самофінансуванні за рахунок власних та залучених джерел забезпечується розширене відтворення, а також вирішення соціальних завдань колективу.

Створення системи самофінансування передбачає збільшення частки власних джерел (прибутку та амортизаційних відрахувань) у фінансуванні інвестиційних програм підприємств. При цьому власні нагромадження інвестора доповнюються кредитними джерелами та залученими коштами (емісією цінних паперів).

Процес розширеного відтворення основних фондів усе більш стає об'єктом самофінансування підприємств. Передусім це стосується інвестицій на технічне переозброєння та реконструкцію діючих підприємств.

Одним із джерел фінансування інвестицій є довгострокове кредитування. Важливим елементом кредитного регулювання є позичковий процент. Інвестори

залучають кредит у ті сфери підприємницької діяльності, які дають швидкий ефект (у формі одержання прибутку або доходу). Процес кредитного регулювання полягає в тому, що всі зміни у фінансово-кредитних факторах відтворення (обсяги та напрямки коштів, податки та відсоткові ставки, норми обов'язкового резервування частини кредитних ресурсів в комерційних банках та ін.) впливають на прийняття господарських рішень інвесторів. Держава через кредитний механізм впливає на ділову активність підприємців. Головним критерієм стає не об'єкт, а суб'єкт кредитних відносин, а також строк, на який видається позичка.

Процес кредитування слід розглядати з точки зору доцільності та вигідності кредиту як для боржника, так і для банку.

Довгостроковий кредит в основні фонди підприємств слід називати інвестиційним. Необхідність кредиту об'єктивно випливає з наявності товарно - грошових відносин, обслуговування кредитними ресурсами кругообігу основних виробничих фондів підприємств, що зумовлено невідповідністю розміру наявних коштів потребам у них на розширене відтворення основного капіталу. У даному випадку виникають кредитні відносини тривалого характеру, що дає можливість боржнику здобути гроші раніше, ніж можна отримати їх з обігу після реалізації товару. Перевага кредитного методу авансування капітальних вкладень пов'язана передусім зі зворотністю коштів. Це передбачає взаємозв'язок між фізичною окупністю капітальних витрат та поверненням довгострокового кредиту у строки, визначені кредитним договором ніж позичальником та банком.

Протягом усього строку кредитування банки зобов'язані здійснювати контроль за своєчасним освоєнням створених за рахунок довгострокового кредиту виробничих потужностей та нагромадженням коштів для своєчасного повернення отриманих позик. Використання позикових коштів посилює матеріальну відповідальність підприємств за більш раціональне витрачання коштів, направлених на інвестиції.

Відповідно до статуту акціонерний комерційний банк здійснює управління ресурсами, розміщення та надання довгострокових кредитів підприємствам різних форм власності та громадянам.

Завданнями банку у сфері довгострокового кредитування є добір та реалізація ефективних проектів, стимулювання виконання цільових програм у інвестиційній сфері, раціональне розміщення кредитних ресурсів для одержання доходу.

Банківський кредит, як метод фінансування інвестицій, може бути витрачений на:

- будівництво, розширення, реконструкцію та технічне переозброєння об'єктів виробничого та невиробничого призначення;
- придбання рухомого та нерухомого майна;
- утворення спільних підприємств;
- створення науково-технічної продукції, інтелектуальних цінностей та інших об'єктів власності;
- здійснення природоохоронних заходів.

Основою кредитних відношень з банком є кредитна угода, яка містить в собі суму позики, що надається, строк та порядок її використання та погашення, відсоткові ставки та інші виплати за кредит, форми забезпечення зобов'язань, перелік документів, що подаються банку.

Конкретні строки та періодичність погашення довгострокового кредиту, що видається юридичним особам, встановлюються за домовленістю, виходять зі окупності витрат;платоспроможності та фінансового стану позичальника; кредитного ризику, необхідності прискорення обіговості кредитних ресурсів.

Розрахунки, які здійснюються банком у період надання кредиту на технічне переозброєння, реконструкцію, розширення підприємств, а також нове будівництво здійснюється за такими формулами:

$$C = Пос + \frac{К - Авс}{П + Ае} \times 12 міс \,, \tag{2}$$

де С - строк погашення кредиту на технічне переозброєння та реконструкцію підприємств;

Пос - період освоєння проектної потужності;

К - сума кредиту, включаючи відсоток за користування довгостроковою позичкою;

Авс - сума амортизаційних відрахувань націлюваних на погашення кредиту в період освоєння проектних потужностей;

П - річна сума приросту прибутку, націлювана на погашення кредиту;

Ае - річна сума амортизаційних відрахувань, націлювана на погашення кредиту;

$$Ток = \frac{Іоф + Іок + Кв}{П}, \tag{3}$$

де Ток - термін окупності інвестицій, тобто час, протягом якого забезпечується нагромадження прибутку, що комплексує здійснення цих вкладень, міс;

Іоф - інвестиції в основні фонди, тис. грн.;

Іок - інвестиції в обігові кошти новозбудованого підприємства;

Кв - сума відсотків за користуванням довгостроковим кредитом, тис. грн.;

П - річна сума прибутку (доходу) від запровадження заходу.

$$Тв = \frac{Тіф + Кв}{Апв}, \tag{4}$$

де Тв - термін відшкодувань - час, протягом якого амортизаційні відрахування досягають розміру інвестицій, втілених у основних виробничих фондах, міс;

Апв - річна сума амортизації на повне відновлення основних фондів, нарахована за встановленими нормами, тис. грн.

$$Тп = \frac{Іоф + Іок + Кв}{Ппп + Апвп + Ід} \times 12 \,, \tag{5}$$

де Тп - термін погашення – період часу, протягом якого, починаючи з рис

введення об'єкта будівництва в дію, позичальник цілком розраховується з банком за кредит за рахунок усіх джерел погашення, міс;

Пп - річна сума прибутку, спрямована на погашення довгострокового кредиту, тис. грн.;

Апвп - річна сума амортизації спрямована на погашення кредиту, тис. грн.;

Ід - інші джерела, спрямовані на погашення кредиту, тис. грн.

$$Ткк = \left[\frac{Іоф + Іок + Кв}{Ппп + Апвп + Ід} \right] \times 12 + Тб + Тос \,, \tag{6}$$

де Ткк - строк користування кредитом - період часу з ріс видачі позики до її повного погашення, міс;

Тб - термін будівництва, міс;

Тос - термін освоєння виробничих потужностей – період часу з моменту введення підприємства (об'єкта) в експлуатацію до досягнення проектних техніко-економічних показників, міс.

Система кредитного забезпечення поставок обладнання для будівництв виробничого призначення, що діяла раніше, себе не виправдала, оскільки в народному господарстві систематично збільшувались запаси невстановленого обладнання, у тому числі імпортного. Подальше вдосконалення системи кредитування витрат на придбання обладнання вимагає пошуку нетрадиційних форм вирішення цієї проблеми.

Список літератури

1. Балацький О.Ф., Теліженко О.М., Соколов М.О. Управління інвестиціями: Навчальний посібник. – Суми: Університетська книга, 2004. – 231с.
2. Козаченко Г.В., Антіпов О.М., Лещенко О.М., Дібніс Г.І. Управління інвестиціями на підприємстві. – К.: Лібра, 2004.- 368с.
3. Хобта В.М. Управління інвестиціями: навчальний посібник. – Донецьк: ДонНТУ, 2005.- 394с.

В статье охарактеризованы источники формирования инвестиционных ресурсов предприятия, отражены механизмы формирования прибыли, порядок начисления амортизации, особенностей кредитования субъектов ведения хозяйства. Предложены направления оптимизации источников инвестиционных ресурсов предприятия.

In clause the sources of formation of investment resources of the enterprise are characterized, the mechanisms of formation of the profit, order of charge of amortization, features of crediting of the subjects of conducting a facilities(economy) are reflected. The directions of optimization of sources of investment resources of the enterprise are offered.

УДК 331.461

І.А. Джулай, асп.
Кіровоградський національний технічний університет

Щодо оцінки ризиків і механізмів їх зниження в комерційних банках

Висвітлена загальна сутність комерційного ризику та безпосередньо кредитного ризику комерційних банків. Розглянуті ситуації, які можуть сприяти виникненню кредитних ризиків у комерційних банках, а також розроблені методи та стратегії управління ризиками комерційних банків
комерційний ризик, кредитний ризик, кредитна угода, кредитний портфель

Функціонування установ банківської системи України сьогодні відбувається в досить складних економічних умовах, коли забезпечення стабілізації фінансового ринку ускладнюється політичною ситуацією, гострим дефіцитом інвестиційних ресурсів, внутрішніми проблемами всіх фінансових установ. Однак усі суб'єкти ринку повинні здійснювати свою основну діяльність за будь-яких умов, застосовуючи при цьому найрізноманітніші методи зниження як зовнішніх, так і внутрішніх ризиків.

В умовах нестійкого економічного середовища проблема банківських ризиків і, зокрема, ризиковості кредитування набуває особливої актуальності.

Проблемі оцінки ризику в комерційних банках присвятили роботи багато провідних вчених–економістів: І.Алєксєєв, П.Бєлєнький, С.Вовканич, З.Варналій, А.Даниленко, А.Загородній, Едвін Дж.Долан, М.Козоріз, О.Кузьмін, В.Колот, В.Корнєєв, Н.Краєва, Ю.Клочко, А.Кісєльов, Є.Крикавський, В.Мікловда, К.Патер, Й.Петрович, С.Покропивний, А.Рінг, В.Рудченко, С.Реверчук, Дж.Хогтон та інші. Але визначаючи досягнення вищезазначених науковців, належить зазначити, що дане питання розглянуто не в повній мірі, що і зумовило вибір напрямку дослідження.

Основною метою написання даної роботи є висвітлення і обґрунтування сутності комерційного та кредитного ризику.

Для висвітлення даної мети поставленні такі завдання:

а) розглянути ситуації які можуть сприяти виникненню кредитного ризику комерційних банків;

б) висвітити методи управління кредитними ризиками комерційних банків;

в) розробити стратегію управління фінансовими ризиками.

У науковій літературі характеристика банківських ризиків базується на концептуальній основі економічного ризику. Ризики в банківській діяльності пов'язані зі специфікою банківських операцій, здійснюваних в умовах ринкових відносин, та означають імовірність отримання доходів, менших від очікуваних, зниження вартості активів. Характеристику банківського ризику подано в пункті 1.1 розділу 2 Інструкції „Про порядок регулювання діяльності банків в Україні" [3, С.6].

Ризик комерційного банку – це загроза втрати частини ресурсів, недоотримання доходів або створення додаткових видатків у результаті надання фінансових послуг своїм клієнтам. Комерційні банки, як і будь-які інші економічні структури, підлягають зовнішнім ризикам: політичним, соціальним, економічним, демографічним, екологічним тощо.

Кредитний ризик – це ризик невиконання позичальником його зобов'язань щодо кредитора; можливість відмови позичальника від сплати процентів за кредитом і (або) повернення самого кредиту.

Належить взяти до уваги, що кредитний ризик формується з декількох самостійно діючих видів ризику, тому при його оцінці треба враховувати не тільки фінансові можливості позичальника, а й юридичний, форс-мажорний ризик. При цьому необхідно враховувати, що в чистому вигляді ризиків не існує, вони накопичуються, утворюючи системний ризик (рисунок 1).

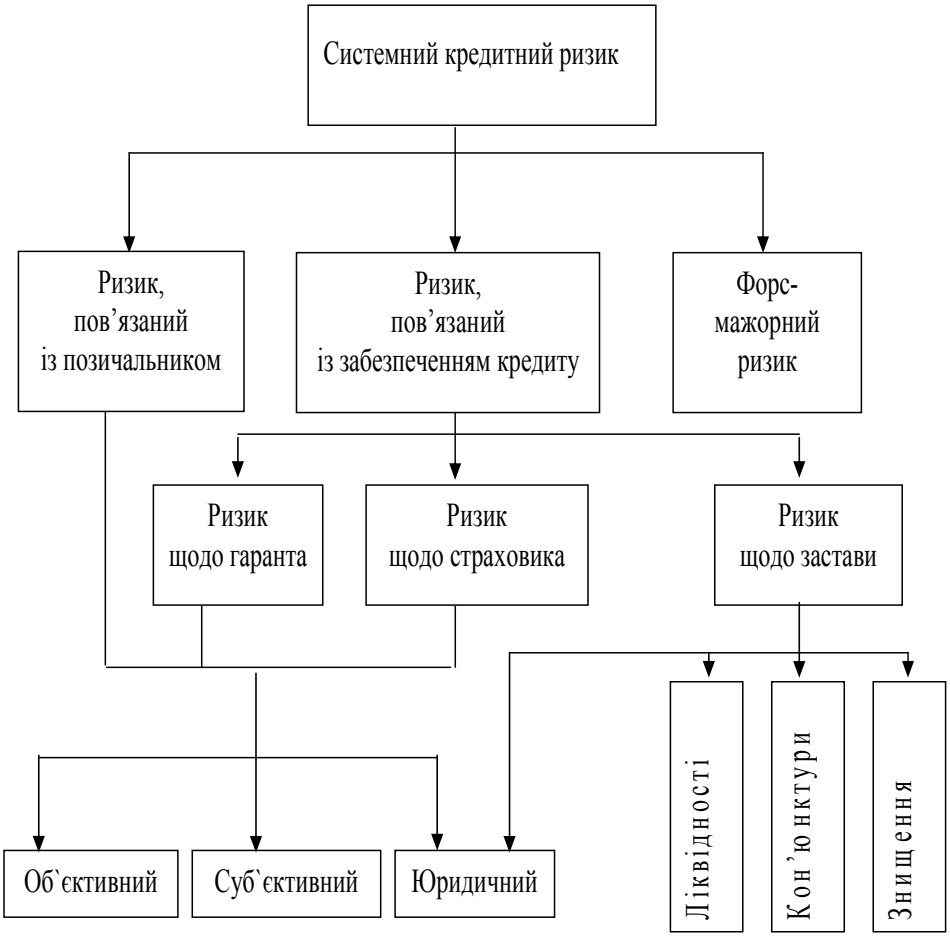


Рисунок 1 - Склад системного кредитного ризику фінансової установи

Ситуація виникнення кредитного ризику, пов'язаного із позичальником, може бути спричинена:

– неможливістю боржника створити в певний час достатній грошовий потік у зв'язку з не передбачуваними змінами в діловому, економічному та політичному середовищі, в якому він діє;

– сумнівною діловою репутацією позичальника;

– недосконалим менеджментом діяльності позичальника;

- неадекватним первинним капіталом.

Однак і недоліки в діяльності комерційного банку можуть викликати появу кредитного ризику. На основі проведених досліджень до основних можна віднести: неефективна кредитна політика комерційного банку; поверхневий аналіз фінансового стану позичальника; завищена якість застави; недостатній юридичний контроль за документарним оформленням кредиту; брак дієвого контролю за використанням і погашенням кредиту; недостатня кваліфікація кредитних працівників; швидке, некероване залучення нових клієнтів (рисунок 2).

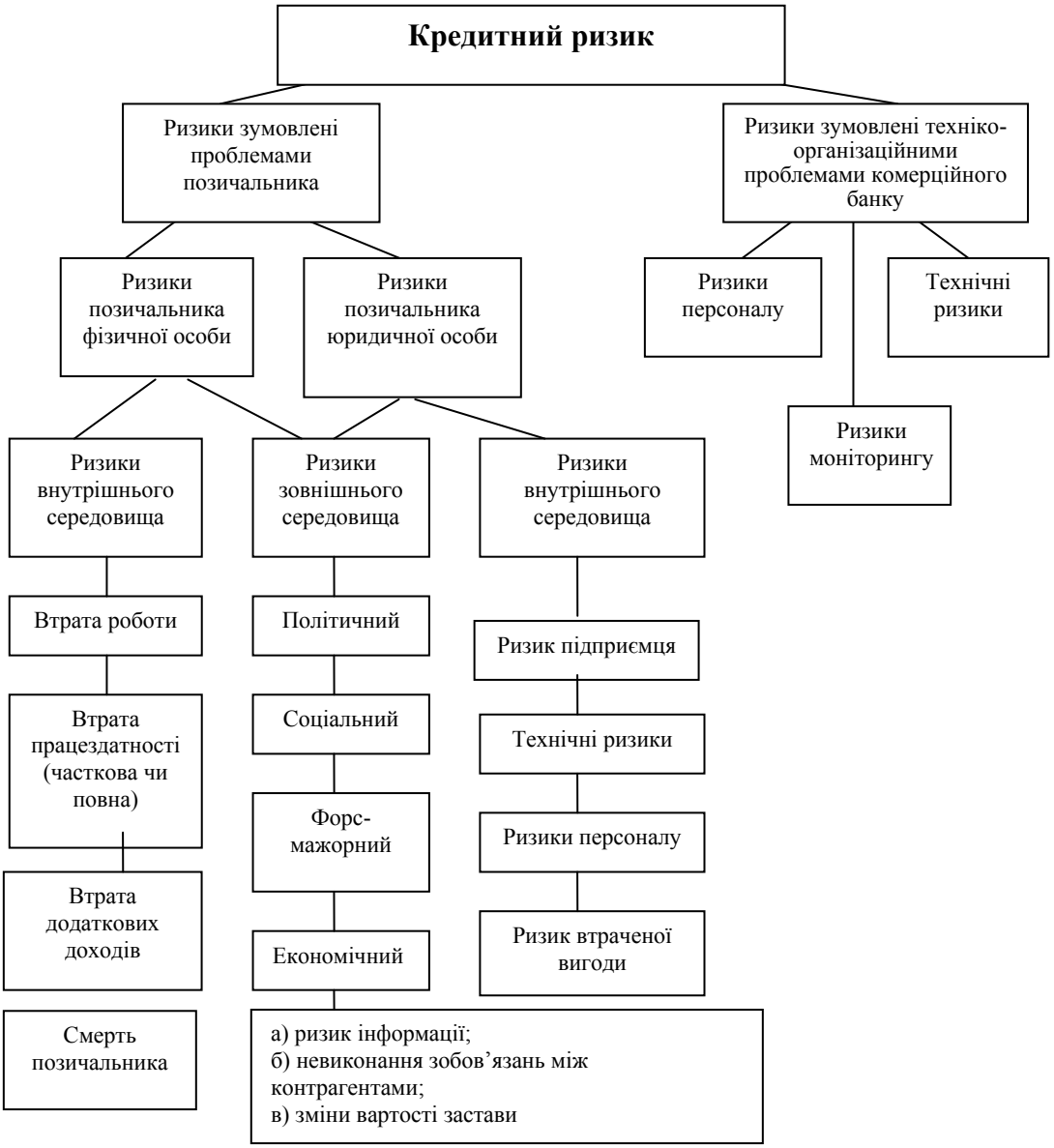


Рисунок 2 - Склад кредитного ризику, що залежить від клієнтів та від організації діяльності комерційного банку

Для комерційних банків вихідними даними для управління кредитним ризиком повинні стати якісний і кількісний його аналіз. Структура та якість кредитного портфеля суттєво впливають на надійність, репутацію та фінансовий успіх комерційних банків, тому їм необхідно аналізувати кредитний ризик як за окремою кредитною угодою, так і за кредитним портфелем у цілому.

Оцінка ділових ризиків потенційних позичальників також повинна враховуватись при якісному аналізі кредитного ризику. Діловий цикл позичальника складається з декількох фаз, для кожної з яких притаманні власні фактори ризику. Наприклад, для придбання матеріалів і сировини ризиковими факторами є:

– надійність постачальників і сезонність поставок;
– наявність приміщень для зберігання товарів і термін зберігання;
– наявність транспортної інфраструктури;
– географічне розташування відповідно до постачальників;
– застосування послуг посередників;
- екологічні проблеми;
– стабільність цін на сировину, матеріали.

У процесі кредитування роздрібних (гуртових) торговців належить звернути увагу на такі ділові ризики: попит і пропозиція на ринку; рівень конкуренції; демографічні проблеми тощо.

Кількісні значення кредитного ризику щодо кредитної угоди пропонуємо комерційним банкам обчислювати у відносних показниках (таблиця 1).

Таблиця 1 - Відносні показники кредитного ризику щодо кредитної угоди

Показники	Формула розрахунку	Умовні позначення
Відносні показники *Встановлені на державному рівні* Ліміт ризику на одного позичальника *Встановлені на рівні банківської системи* Максимальний ризик на 1 споживчий кредит Максимальний ризик на 1 підприємницький кредит	*КР* = *СК*/*К* = 20% *КР* = *СК*/*К* = 10% *КР* = *СК*/*К* = 20%	*КР* – кредитний ризик; *СК* – сума кредиту на одного позичальника; *К*– капітал комерційного банку

Для оцінки ступеня ризиковості кредитного портфеля пропонуємо комерційним банкам проводити розрахунки у відносних показниках, наведених у таблиці 2

Таблиця 2 - Відносні показники ступеня ризиковості кредитного портфеля КБ

Показники	Формула розрахунку	Умовні позначення	Характеристика
Відносні показники Норматив незабезпечених кредитів	*Нн* = *Скн*/*ПФ* <15%	*Нн* – норматив незабезпечених кредитів; *Скн* – сума незабезпечених кредитів; *ПФ* – сума позичкового портфеля	Використовуються для оцінки ступеня портфельного ризику
Норматив забезпечених кредитів нерухомим майном	*Нм* = *Скм*/*ПФ* < 30%	*Нм* – норматив забезпечених кредитів нерухомим майном; *Скм* – сума кредитів, забезпечених нерухомим майном; *ПФ* – сума позичкового портфеля	
Норматив галузевих кредитів	*Нг* = *Скг*/*ПФ* = 25%	*Нг* – норматив галузевих кредитів; *Скг* – сума кредитів, наданих в 1 галузь; *ПФ* – сума позичкового портфеля	

Комерційним банкам для оцінки ризиковості їхнього кредитного портфеля можна використовувати показники групи Резерви (*Р*) та групи Активи (*А*) рейтингової системи PEARLS (таблиця 3).

Таблиця 3 - Критерії оцінки ризиковості кредитного портфеля комерційного банку за системою PEARLS

Показники	Формула розрахунку	Умовні позначення	Критерії оцінювання
Показник P_1 забезпеченості неповернених кредитів	$P_1 = РПВ/ЗП \times 100\%$	*РПВ* – резерв на покриття втрат від кредитних операцій; *ЗП* – заборгованість за кредитами, простроченими понад 12 міс.	$P_1 = 100\%$ Означає, що комерційний банк може безболісно для чистого доходу списати неповернені кредити
Показник P_2 забезпеченості кредитів, прострочених від 1 до 12 міс.	$P_2 = [(РПВ-ЗП) / ЗПм)] \times 100\%$	*ЗПм* – заборгованість за кредитами, простроченими від 1 до 12 міс.	$P_2 = 35\%$. Визначає достатність створених комерційним банком резерву сумнівних боргів, порівняно із сумою кредитів, прострочених від 1 до 12 міс.
Показник P_4 рівня списання кредитів	$P_4 = [(ССп–ССм)/ СПФ)] \times 100\%$	*ССп* – сума списаних кредитів поточного року; *ССм* – сума списаних кредитів минулого року *СПФ* – середній розмір позичкового портфеля	$P_4 = 0$
Показник P_5 рівня повернень кредитів, що були списані	$P_5 = СП / ЗСП \times 100\%$	*СП* – сума повернених раніше списаних кредитів; *ЗСП* – загальна сума списаних кредитів	$P_5 = 100\%$. Вказує на ефективність зусиль комерційного банку із примусового стягнення прострочених кредитів
Показник A_1 частки прострочених кредитів списання	$A_1 = СПп / ЗП \times 100\%$	*СПп* – сума всіх прострочених кредитів; *ЗП* – загальна сума виданих кредитів	$A_1 < 5\%$. Визначає загальний рівень простроченності в кредитному портфелі

Аналіз кредитного ризику є базою для управління ними в будь-якій фінансовій установі. Пропонуємо для менеджменту кредитного ризику застосовувати методи, наведені на рисунок 3.

Рисунок 3 – Методи управління кредитним ризиком комерційними банками

Отже, процентний ризики та ризик ліквідності взаємопов'язані, тому комерційним банкам потрібно впровадити комплексне управління ризиками.

Пропонуємо методику управління фінансовими ризиками (таблиця 4).

Використовуючи наведену методику, комерційні банки зможуть захищати себе від кредитного ризику шляхом:

– кількісної та якісної оцінки кредитного ризику на рівні кожної кредитної угоди та в цілому за кредитним портфелем;

– впровадження додаткового критерію при обчисленні резерву для відшкодування втрат за кредитними операціями;

- комплексного управління фінансовими ризиками.

Таблиця 4 - Стратегія управління фінансовими ризиками комерційного банку

№п/п	Ситуація	Рекомендовані дії
1	Очікується зростання достатньо низьких процентних ставок	збільшити терміни кредитів зменшити кредити з фіксованою % ставкою отримати довгострокові кредити в банку
2	Очікується максимальне зростання % ставок	скоротити терміни кредитів збільшити частку кредитів із фіксованою % ставкою
3	Очікується зменшення достатньо високих % ставок	зменшити термін кредитів збільшити частку кредитів з фіксованою % ставкою
4	Очікується зменшення % ставок до мінімуму	збільшити терміни кредитів збільшити частку кредитів з плаваючою % ставкою отримати короткострокові кредити в банку

Список літератури

1. Банківська енциклопедія / Під ред. проф. Мороза А.М. – К.: Ельтон, 1993. – 336с.
2. Веселовський А. Удосконалювання нагляду за діяльністю комерційних банків //Вісник НБУ. - 1997. - № 2 – С. 20 – 25.
3. Гриджук Д. Співвідношення банківського ризику та засобів забезпечення банківських зобов'язань // Вісник НБУ. – 2002. - №5. С.7-9.
4. Закон України "Про господарські товариства" № 1577 – XII від 19 вересня 1991 р.
5. Закон України „Про банки і банківську діяльність" №2121-111 від 17 січня 2000 р. // Урядовий кур'єр, - 2001. - №8. – С. 10-42.
6. Інструкція про порядок регулювання та аналіз діяльності комерційних банків. Затверджено Постановою Правління НБУ від 14.04.1998р. № 141. // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності, – 1998. - № 7. – С. 4-27.
7. Кредитний ризик комерційного банку: навч.посіб. / За ред. В.В.Вітлінського. – К.:Т-во „Знання", КОО, 2000. – 251с.
8. Пакова Г.С. Анализ финансового состояния коммерческого банка. М.: Финансы и статистика, 1996. – 260с.

Высветлена общая сущность коммерческого риска и непосредственно кредитного риска коммерческих банков. Рассмотрены ситуации, которые могут способствовать возникновению кредитных рисков в коммерческих банках, а также разработаны методы и стратегии управления рисками коммерческих банков.

The general essence of commercial risk and directly credit risk of commercial banks is considered. Situations which can promote occurrence of credit risks in commercial banks are considered, and also methods and strategy of management by risks of commercial banks are developed.

УДК 338.242

Т.С. Гавренкова, асп.
Кіровоградський національний технічний університет

Податкове стимулювання розвитку малого бізнесу в контексті зарубіжного досвіду

У статті узагальнено зарубіжний досвід податкового стимулювання розвитку малого бізнесу на основі порівняльного аналізу існуючих систем у різних країнах світу. Досліджено особливості податкового стимулювання малого підприємництва в Україні. Визначені можливі шляхи використання кращого зарубіжного досвіду для удосконалення вітчизняної системи оподаткування з метою подальшого розвитку та зростання ефективності діяльності сфери малого бізнесу.
податкове стимулювання, податкова політика, податкові пільги, розвиток малого бізнесу

Аналіз світового досвіду свідчить, що практично в усіх розвинутих країнах держава бере активну участь у формуванні та розвитку підприємницької діяльності, підтримці найбільш доцільних і ефективних її напрямків. Навіть у таких країнах, де склалися вікові традиції приватного підприємництва, малий бізнес потребує такої підтримки і одержує її на основі державних програм підтримки малого підприємництва. Одні країни з розвинутою ринковою економікою мають розгалужену та чітко усталену систему державної підтримки малого бізнесу (США, Японія, Німеччина, Франція), в інших же подібна система знаходиться у стадії становлення та розвитку [6].

Велике значення при формуванні сприятливого клімату для розвитку підприємництва має податкова політика в країні [5]. Податкове стимулювання малого бізнесу набуло поширення у світі завдяки здатності розширення сектора малих підприємств позитивно впливати на вирішення проблеми зайнятості [3].

За оцінками фахівців, вітчизняній системі оподаткування у даний час не вистачає саме стимулюючої функції, а також розуміння того, що до платника податків треба застосовувати не лише методи покарання, але і заохочення [9].

В Україні також було запроваджено спрощені технології оподаткування з метою підтримки та стимулювання розвитку малого бізнесу. Однак при оцінці ефективності їх функціонування виникає низка протиріч. З одного боку, впровадження в Україні спрощеної системи оподаткування мало помітний позитивний вплив на стан надходжень до бюджету та розвиток малого бізнесу [4]. Водночас, її функціонування нині пов’язують не стільки з позитивним вирішенням макроекономічних завдань, скільки з масовими зловживаннями і фіскальними втратами [3].

Тому, засвоєння світових принципів податкового регулювання та вивчення зарубіжного досвіду організації податкового контролю, зокрема, у сфері малого бізнесу, набуває надзвичайної актуальності для нашої країни, оскільки сприятиме більш швидкому подоланню існуючих недоліків національної системи оподаткування. Крім того, сучасні тенденції до все більшої глобалізації світової економіки та участь України у цих процесах, зокрема, вступ до СОТ, інтеграція вітчизняної економіки з економікою країн ЄС, неминуче підвищують актуальність питання гармонізації податкового законодавства відповідно до світової практики.

Визначення перспектив запозичення кращого світового досвіду з метою внесення відповідних змін до вітчизняної податкової політики постає об’єктом все більшої уваги з боку українських вчених та науковців. Серед наукових праць,

присвячених висвітленню даного питання, слід відмітити роботи таких дослідників, як Андрущенко В.Л., Василик О.Д., Гаєвська Л.М., Загорський В.С., Крисоватий А.І., Кужель О., Лащак В., Мельник В.П., Фліссак Н. та ін. У той же час, питання щодо порівняльного аналізу систем податкового стимулювання малого бізнесу у різних країнах світу, визначення їх основних переваг та недоліків, а також можливості застосування у вітчизняній практиці потребують більш детального розгляду.

Таким чином, метою дослідження є узагальнення зарубіжного досвіду податкового стимулювання розвитку малого підприємництва та визначення можливих шляхів використання такого досвіду для удосконалення вітчизняної системи оподаткування.

У країнах ЄС спрощені системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва не використовуються. Натомість набули поширення інші форми державної підтримки цього типу підприємств, а саме: створення рівних умов оподаткування підприємств різних організаційно-правових форм; забезпечення податкового нейтралітету у разі зміни організаційно-правової форми підприємства; звільнення деяких підприємств від необхідності ведення звітності про результати господарської діяльності та запровадження спрощеної системи бухгалтерського обліку і звітності; зменшення ставки податку на прибуток суб'єктів малого бізнесу тощо [2]. Існують також інші форми державної податкової підтримки малого підприємництва (МП), серед яких особливий практичний інтерес становлять стимулювання науково-дослідної та інвестиційної діяльності, надання податкових канікул новоствореним МП, методи заохочення платників податків – суб'єктів МП за сумлінне виконання податкових зобов'язань та ін.

На основі узагальнення світового досвіду податкового стимулювання розвитку малого підприємництва у різних країнах можна виділити такі форми його державної підтримки (рис. 1):

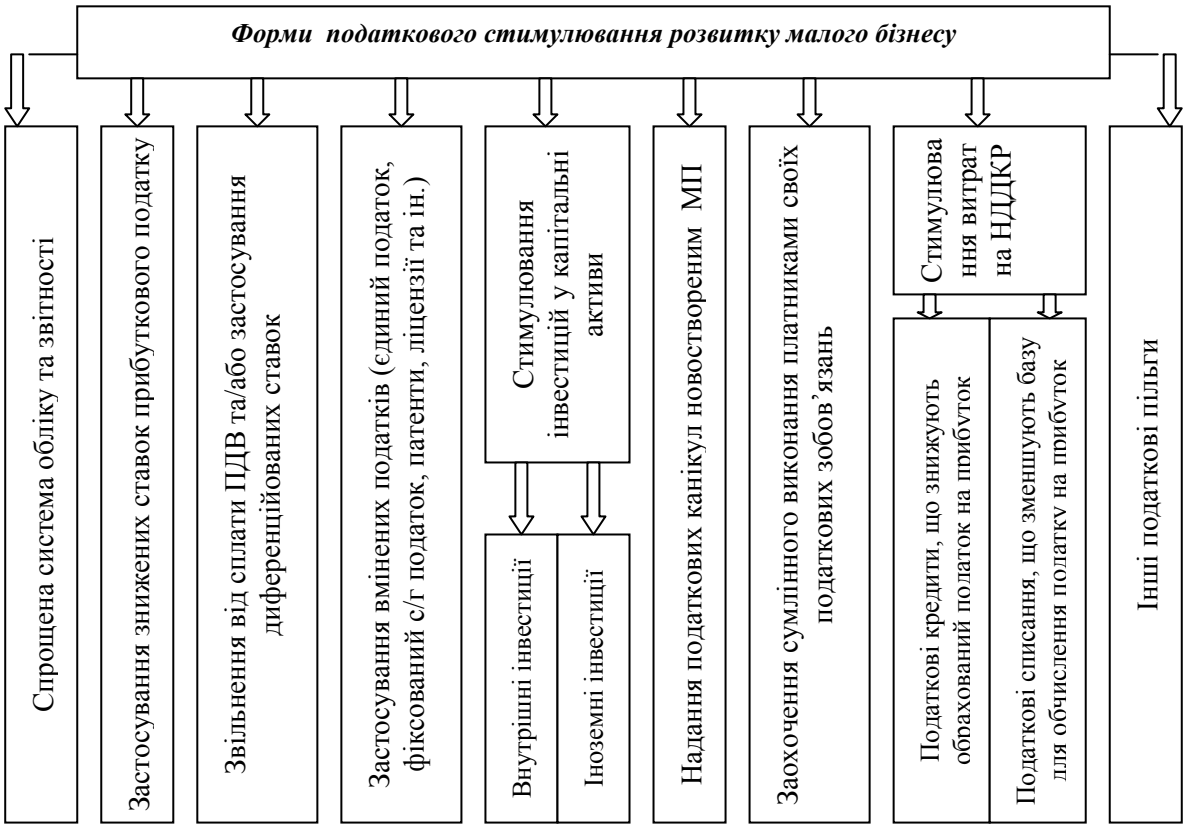


Рисунок – 1 – Форми податкового стимулювання розвитку малого бізнесу [1, 7, 9, 11]

Як свідчить проведений аналіз світового досвіду, у кожній країні існує своєрідна комбінація форм державної підтримки МП, коли один або декілька методів податкового стимулювання застосовуються у більшій чи меншій мірі. Як бачимо з табл. 1, навіть у тих країнах, де податкова система має нейтральний характер та побудована за принципом рівності (США, Швеція, Голландія, Великобританія), все ж існують винятки для суб'єктів МП.

Таблиця 1 – Застосування методів податкового стимулювання суб'єктів малого підприємництва [1, 7, 9, 11]

Методи стимулювання	Приклади застосування у деяких країнах
Спрощена система обліку та звітності	*Франція:* МП ведуть лише облік закупівель та фінансових надходжень, а також складають формальні розрахунки з ПДВ, у яких зазначається, що ПДВ не стягується. *Великобританія:* підприємства з річним доходом до 15 тис. фунтів стерлінгів заповнюють просту податкову декларацію без детальних даних про свою діяльність або активи чи зобов'язання. *Швеція:* МП подають спрощену податкову декларацію, використовують касовий метод обліку доходів і зобов'язані реєструватися лише у податковій інспекції; МП з річним доходом до 110 тис. дол. США можуть подавати податкову декларацію один раз на рік, а не щомісячно.
Застосування знижених ставок прибуткового податку	*Франція:* МП, що мають статус юридичної особи та належать фізичним особам, сплачують прибутковий податок за ставкою 19% (замість 33% за стандартною ставкою). *Литва:* МП, валовий доход яких не перевищує 25 тис. дол. США, сплачують прибутковий податок за ставкою 15% (за загальною схемою – 29%). *Болгарія:* ставка прибуткового податку до республіканського бюджету становить 15% для підприємств з річним прибутком до 50 тис. левів, та 20% - понад 50 тис. левів. *Голландія:* для підприємств з оподатковуваним доходом до 50 тис. гульденів ставка прибуткового податку складає 30%, понад 50 тис. гульденів – 35%. *США:* ставка прибуткового податку становить 15% – при річному оподатковуваному прибутку до 50 тис. дол., 25% – від 50 до 75 тис. дол., 34% – від 75 тис. до 10 млн. дол. та 35% – понад 10 млн. дол. *Великобританія:* для підприємств та фізичних осіб ставка прибуткового податку складає 10% при щомісячному доході до 1520 фунтів стерлінгів, 22% – до 28,4 тис. та 40% – понад 28,4 тис.
Звільнення від сплати ПДВ та/або застосування диференційованих ставок	*Франція:* МП зобов'язані реєструватися платниками ПДВ, однак ПДВ не сплачується, якщо мінімальне граничне значення величини річного обороту не було перевищено. *Болгарія:* МП, що сплачують єдиний річний патентний податок, звільнені від сплати ПДВ. *Польща:* застосовується нульова ставка ПДВ для експортованих товарів, 3% - до деяких фармацевтичних товарів, 7% - до будівельних матеріалів та послуг, продукції друкарства, 22% - до інших товарів; деякі товари і послуги звільнені від ПДВ (послуги освіти, медицини, страхування, певні види харчових продуктів). *Чехія:* ПДВ складає 22% на товари та 5% - послуги, продукти харчування та джерела енергії.

Стимулювання інвестицій у капітальні активи а) Внутрішні інвестиції б) Іноземні інвестиції	**а)** *Франція:* частина оподатковуваного прибутку МП, з якого стягується зменшена ставка податку, повинна бути використана для капіталовкладень у це ж підприємство. *Естонія:* звільнено від оподаткування ту частину прибутку, яка ре інвестується підприємством у його розвиток; звільнено від прибуткового податку будь-які інвестиції естонських підприємств, у т.ч. ті, що інвестуються в інші країни. *Великобританія:* поширена податкова знижка на амортизацію будівель та устаткування, яка дає можливість деяким МП вираховувати з бази оподаткування до 40%. *Голландія:* оподатковуваний прибуток зменшується за рахунок інвестицій у деякі капітальні активи. *США:* МП можуть вилучати з оподаткування інвестиції в капітальні активи, якщо їх річні обсяги не перевищують 24 тис. дол. **б)** *Пакистан:* іноземні інвестори, що отримують дивіденди менше 15 тис. рупій, звільнені від оподаткування; при володінні капіталом менше одного року із 60% доходу прибутковий податок не стягується, а з інших 40% - стягується за ставкою 25% (замість 30%). *Сирія:* іноземні інвестори, що зробили вкладення у туристичну сферу, можуть звільнятися від податку на торгово-промисловий прибуток строком на три роки. *Індонезія:* іноземні інвестори отримують пільги залежно від доходності вкладень у галузь; мають можливість переводити закордон прибуток, амортизаційні відрахування тощо.
Стимулювання витрат на НДДКР	*Великобританія*: з 2000 р. діє підвищена норма списання витрат на НДДКР із бази оподаткування у розмірі 150% для малого та середнього бізнесу. *Австралія:* податкове списання витрат на НДДКР із бази оподаткування у розмірі до 125% (за певних умов – до 175%). *Угорщина:* передбачено повне вирахування витрат на НДДКР із бази оподаткування. *Нідерланди:* передбачена можливість вирахування із податкових зобов'язань частини витрат на заробітну плату працівникам, що приймають участь у НДДКР. *США:* із нарахованого прибуткового податку існує можливість вирахування 20% приросту витрат на деякі види НДДКР відносно середніх витрат у базовому періоді (розраховується за чотири роки). *Франція:* 50% приросту кваліфікованих витрат на НДДКР (витрати на проведення робіт, придбання наукового обладнання, оплату праці наукових співробітників) за минулі два роки можуть бути вирахувані із суми прибуткового податку. *Іспанія:* передбачені вирахування із прибуткового податку у розмірі 30% витрат на НДДКР у поточному році та 50% від перевищення середніх витрат за останні два роки.
Надання податкових канікул (звільнення від сплати податків новостворених підприємств)	*Йорданія*: податкові канікули надаються новоствореним підприємствам на строк до шести років. *Індонезія:* нові підприємства, що створюються у пріоритетних галузях економіки, можуть не сплачувати податки протягом періоду від двох до шести років. *Пакистан:* надання податкових канікул підприємствам добувної галузі (до п'яти років), ряду підгалузей, пов'язаних з виробництвом продуктів харчування.

В Україні, на відміну від більшості країн ЄС, замість спрощених за методикою визначення податкової бази форм податків для МП використовують спрощені системи оподаткування [2]. Слід зазначити, що чинна система оподаткування суб'єктів МП передбачає шість різних не гармонізованих між собою режимів — податок на прибуток підприємств та прибутковий податок з громадян, торговий патент, фіксований податок, єдиний податок, податок на промисел та ринковий збір [12].

Застосування спрощеного режиму оподаткування суб'єктів МП з урахуванням позитивних чинників (активізація підприємницької діяльності, створення нових робочих місць, стимулювання раціонального використання ресурсів, зменшення витрат на адміністрування податків) призвело до таких проблем [10]:

– викривлення мотивації підприємницької діяльності, зокрема незаінтересованість суб'єктів господарювання у зміні свого статусу як суб'єктів, які мають право в о икористовувати спрощені системи оподаткування, що уповільнює їх розвиток та зростання бсягів діяльності, призводить до дроблення деяких середніх підприємств;

– створення умов для побудови схем уникнення оподаткування внаслідок нечіткого законодавчого регулювання спрощеної системи оподаткування;

– використання суб'єктів малого підприємництва, що застосовують спеціальний режим оподаткування, у схемах мінімізації податкових зобов'язань підприємств, які працюють у загальному режимі оподаткування.

Тому удосконалення спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва є одним з пріоритетних завдань податкової політики на середньострокову перспективу, які сприятимуть економічному зростанню та забезпечуватимуть виконання зобов'язань держави перед населенням [8].

На основі зарубіжного досвіду можна оцінити перспективи застосування в Україні тих чи інших форм податкового стимулювання МП. Одним із напрямків подальшого реформування системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва, на думку Гаєвської Л.М., є поступове переведення підприємств – платників єдиного податку на загальну систему оподаткування, однак із збереженням можливостей спрощеного обліку і звітності [2]. Поряд з цим надзвичайно важливого значення набувають питання налагодження ефективної взаємодії між контролюючими податковими органами і платниками податків, підвищення рівня податкової дисципліни, проведення широкої масово-роз'яснювальної роботи.

Як відзначає Лащак В., впровадження податків чи зміни у податкових системах європейських країн супроводжуються широкою агітаційною компанією щодо переваг і важливості тих чи інших кроків у сфері оподаткування. До такої роботи поряд із державними податковими органами залучаються також і приватні фірми. У нас цього немає, тому більшість населення сприймає введення податків негативно. А в деяких країнах ЄС прийняття тих чи інших податкових законів можливе лише після отримання згоди населення шляхом референдуму. Розширення демократичних засад у подальшому позитивно вплине на весь податковий процес. Є підстави стверджувати, що такі форми вкрай необхідні й для України [4].

Показовим є досвід деяких країн щодо стимулювання суб'єктів МП за сумлінне виконання своїх податкових зобов'язань. Наприклад, у Болгарії єдиний податок можна сплачувати одноразово (наперед) за цілий рік, отримуючи при цьому знижку 5% [7].

У зв'язку із необхідністю формування в Україні економіки інноваційного типу, особливої уваги заслуговують питання стимулювання податковими методами здійснення малими підприємствами науково-дослідних робіт. До найпоширеніших методів слід віднести: надання підприємствам податкового кредиту, який знижує нарахований податок на прибуток; надання податкових списань, які зменшують базу

для обчислення податку на прибуток [1]. Застосовуються також методи стимулювання шляхом вирахування із прибуткового податку витрат на придбання наукового устаткування, оплату праці співробітників, зайнятих виконанням НДДКР.

Найбільш доцільними шляхами реформування вітчизняної системи державної підтримки розвитку МП, на погляд автора, є розробка механізмів надання податкових пільг підприємствам, що здійснюють науково-дослідні роботи, стимулювання інвестицій у капітальні активи, у тому числі за рахунок залучення коштів іноземних інвесторів. Можливим є також надання податкових канікул новоствореним МП у пріоритетних галузях економіки або регіонах з низьким рівнем соціально-економічного розвитку. Перспективним напрямком подальших наукових розробок є формування державних механізмів податкового стимулювання інноваційного венчурного підприємництва, створення бізнес-інкубаторів, налагодження взаємодії між суб'єктами МП та науково-дослідними установами та ін.

Список літератури

1. Влияние специальных налоговых режимов на развитие малого предпринимательства в регионе: Монография. – ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 226 с.
2. Гаєвська Л.М. Податкові аспекти політики підтримки розвитку підприємств [Електронний ресурс].
3. Крисоватий А.І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні: Монографія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 371 с.
4. Лащак В. Напрями подальшого удосконалення підсистеми прямого оподаткування в Україні [Електронний ресурс].
5. Мале підприємництво України: процес розвитку / За ред. Д. Ляпіна. – К.: Інститут Конкурентного суспільства, 2001. – 253 с.
6. Малий бізнес України. Підприємці здатні відродити країну. Асоціація сприяння розвитку приватного підприємництва в Україні „Єднання", 1997. – 144 с.
7. Міжнародна практика застосування спрощених (спеціальних) режимів оподаткування малого підприємництва та необхідність її адаптації й застосування в Україні [Електронний ресурс] / Матеріали Аналітичного центру „Академія". – Доступний з http://www.academia.org.ua.
8. Постанова Кабінету Міністрів України „Про прогноз показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків і фінансування на 2008-2010 роки" від 25.09.2006 р. № 1359.
9. Пріоритети податкових стимулів: світовий досвід [Електронний ресурс] / Матеріали Аналітичного центру „Академія". – Доступний з http://www.academia.org.ua.
10. Розпорядження Кабінету Міністрів України „Про схвалення Концепції реформування податкової системи" від 19.02.2007 р. № 56-р.
11. Соціально-економічні перспективи формування малого та середнього бізнесу (до Всеукраїнської науково-практичної конференції). – Кіровоград: ТОВ „Імекс-ЛТД". – 2006. – 268 с.
12. Фліссак Н. Малий бізнес в Україні: проблеми та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / Вісник податкової служби, №44 (326). – Доступний з http://uashops.com.ua/modules/myarticles.

В статье обобщен зарубежный опыт налогового стимулирования развития малого бизнеса на основании сравнительного анализа существующих систем в разных странах мира. Исследованы особенности налогового стимулирования малого предпринимательства в Украине. Определены возможные пути использования лучшего зарубежного опыта для усовершенствования отечественной системы налогообложения с целью развития и повышения эффективности деятельности сферы малого бизнеса.

In the article the foreign experience of different countries for small business development by tax stimulation is described. The features of small business development by tax stimulation in Ukraine are observed. The directions of best foreign experience using for improving national tax policy at the base of development and small business effectiveness are proposed.

УДК 338.314.052.5

О.А.Кролівець, асп.
Кіровоградський національний технічний університет

Сучасні проблеми і тенденції формування доходів населення України

Здійснено аналіз джерел та структури доходів населення, виявлено позитивні та негативні тенденції, обґрунтовано необхідність активізації державної політики щодо удосконалення структури доходів населення та підвищення їх рівня з метою забезпечення економічної незалежності населення України.
доходи, населення структура доходів

Доходи населення є економічною основою відтворення та розвитку людського потенціалу. В Україні в період ринкових трансформацій відбулося різке зниження реальних доходів населення, яке не вдалося ліквідувати до теперішнього часу. Не зважаючи на те, що з 2000 року реальні доходи населення почали зростати, вони не досягли рівня докризового періоду. На сучасному етапі одним із найбільш важливих завдань соціальної політики України є забезпечення неухильного та динамічного зростання реальних доходів усіх верств населення та створення умов формування середнього класу.

Проблема доходів в Україні досліджується значним колом дослідників. Суттєвий внесок в її висвітлення та пошук шляхів підвищення доходів зробили такі вітчизняні науковці як Д.П. Богиня, Е.М. Лібанова, В.О. Мандибура, М.П. Соколик, І.Ф. Гнибіденко, а також багато інших дослідників. Однак проблема доходів населення є багатоаспектною, її стан постійно змінюється під впливом великої кількості чинників, тому виявлення сучасних тенденцій у формуванні доходів населення є актуальним завданням, що сприятиме удосконаленню державної політики у сфері розподільчих відносин.

Доходи населення – це будь які чисті (тобто за мінусом витрат на їх отримання) грошові або матеріальні надходження, які використовуються на споживання, або нагромадження. Доходи населення в ринковій економіці формуються з багатьох джерел і на різних рівнях економіки. Вони поєднують:

- первинні доходи – доходи на фактори виробництва. Сюди відносяться:

1) доходи від праці в суспільному секторі: заробітна плата, премія, інші винагороди за працю;

2) доходи від власності: рента, орендна плата;

3) доходи від капіталу: відсоток на капітал, дивіденди, підприємницький прибуток;

4) доходи від домашнього та особистого підсобного господарства (ОПГ), у вигляді продажу виробленої сільгосппродукції (овочів, фруктів, худоби, птиці тощо) та спожитої в якості продовольчих товарів;

- вторинні доходи, які формуються шляхом перерозподілу первинних доходів: соціальні трансфертні платежі: пенсії, стипендії, соціальна допомога, пільги, дотації, тощо; доходи від страхування; доходи від продажу особистого майна, валюти, худоби, птиці тощо; аліменти; допомога родичів, спадщина; різноманітні виграші.

Доходи можуть бути офіційними (явними), або прихованими (тіньовими), які досить поширені в Україні. Вони також можуть формуватися законним шляхом, або незаконним (доходи від крадіжок, рекету, підпільного виробництва тощо).

Оскільки доходи є надзвичайно важливою соціально-економічною категорією, в якій зав'язані інтереси окремих індивідів, сімей, підприємств і держави, то регулярний аналіз рівня, динаміки і диференціації доходів є необхідним моментом макроекономічного аналізу і умовою для розробки ефективної соціально-економічної політики. Тому постає нагальна необхідність правдивої інформації про доходи.

Джерелами інформації про доходи виступають:

– статистичні звіти підприємств про заробітну плату, інші виплати, які пов'язані з працею, звіти про розподіл прибутку в формі дивідендів, нарахування відсотку тощо;

– статистичні звіти служб соціального забезпечення про виплачені пенсії, стипендії та інші соціальні трансферти;

– податкові декларації про доходи;

- результати обстежень бюджетів домогосподарств України, які проводять статистичні служби;

– спеціальні соціологічні обстеження рівня життя.

Слід зауважити, що повну і достовірну інформацію не дає ні одне із вказаних джерел. Статистичні звіти про нараховану і виплачену зарплату є найбільш достовірною інформацією про частину трудових доходів населення, які працюють в суспільному секторі економіки. Однак вони не включають тіньові доходи. Податкові декларації включають тільки офіційні доходи. Ця інформація практично недоступна для наукового аналізу. Соціологічні обстеження дають суб'єктивну оцінку рівня доходів, крім того у більшості випадків респонденти чистину доходів приховують.

Обстеження бюджетів домогосподарств є найбільш комплексним методом дослідження джерел доходів. Однак ці обстеження також не дають повної інформації. Вони охоплюють не всі верстви населення, з об'єкту обстежень випадають маргінальні верстви (самі бідні та надбагаті). Окрім цього навіть в ході спеціальних вибіркових обстежень домогосподарств не вдається повністю врахувати всі джерела та суми доходів.

Особливостями статистики доходів в України є те (на що звертають увагу багато дослідників), що значна частина доходів (від 40% до 60% − за різними експертними оцінками), приховується, однак в структурі доходів різних верств населення вона не однакова: найнижча у бідних, найвища – у багатих. Причини приховання доходів як об'єктивні, так і суб'єктивні:

– значна частина доходів, які формуються в домашньому господарстві, не мають вартісної оцінки і не враховуються в сукупному доході;

– високий податковий тиск на доходи, а також значні нарахування на заробітну плату соціальних платежів змушують підприємців приховувати частину заробітної плати;

– приховування доходів здійснюється також через боязнь кримінальних елементів, крадіжок, рекету;

– домінуюча поки що соціалістична ментальність, не бажання афішувати свої доходи і виділятися із загальної маси.

Держава має забезпечити виведення доходів із тіні, що потребує значних зусиль і часу. Для того, щоб приховані доходи можна було якимось чином врахувати в сукупних доходах, необхідно розробити коригуючий коефіцієнт, який для різних професійних і соціальних груп населення має бути різним. Для розробки таких коефіцієнтів необхідні додаткові дослідження і розрахунки.

Не зважаючи на те, що бюджетні обстеження не показують точної картини про доходи всіх верств українського суспільства, вони все ж являються найбільш

охоплюючим і достовірним статистичним джерелом інформації про доходи. На це вказують і інші дослідники. На основі цих обстежень в статистиці України визначається такі показники доходу:

– грошові доходи, які включають всі грошові надходження населення України: трудові і підприємницькі доходи, соціальні трансферти, доходи від продажу сільгосппродукції, нерухомості, валюти, грошові переводи та інші грошові надходження;

– загальні (або сукупні) доходи, які окрім грошових надходжень включають доходи в натуральній формі від особистого підсобного господарства, пільги та субсидії в натуральній формі;

– сукупні ресурси, які окрім загальних доходів включають використані заощадження, позики, повернені борги.

Дані таблиці свідчать, що номінальні грошові доходи домогосподарств України зросли майже у 5 разів, а в розрахунку на одну особу – у 5,2 рази. Позитивним є те, що середньодушові грошові доходи населення у 2005 році перевищили прожитковий мінімум, що свідчить про зростання рівня життя мешканців України. У 2000 р. середньодушові доходи складали менше 40% прожиткового мінімуму, в у 2006 р. – на 15% його перевищили.

В той же час слід відзначити, що для України залишається гострою проблема бідності та малозабезпеченості, оскільки значною є частка населення із середньодушовими грошовими витратами нижчими за прожитковий мінімум (рис. 1.). Це говорить про те, що наявні джерела грошових доходів не забезпечують населенню України достатнього рівня добробуту.

Таблиця 1– Рівень та структура грошових доходів домогосподарств України (у середньому на місяць на одне домогосподарство) [1, с. 409; 2, с. 443]

	2000	2003	2005	2006	2006у % до 2005
1. Всього грошових доходів, грн.	288,0	574,9	1141,1	1411,6	490,1
у розрахунку на одну особу	104,3	219,4	437,2	542,9	520,5
2. Середньодушові грошові доходи у % до прожиткового мінімуму на відповідний період	38,6	64,2	103,4	115,2	298,4
3. Структура грошових доходів у відсотках:					
оплата праці:	54,6	55,4	53,1	55,3	101,3
– доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	3,5	4,3	5,7	5,2	148,6
– доходи від продажу сільськогосподарської продукції	7,8	6,7	5,3	4,4	56,4
– пенсії, стипендії, допомоги та субсидії, надані готівкою	23,3	22,6	27,8	27,0	115,9
– грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	10,8	11,0	8,1	8,1	75,0

В структурі грошових доходів населення відбувається неоднозначні процеси. Позитивним є те, що зросли доходи від підприємницької діяльності, їх частка збільшилась майже у 1,5 рази. Однак вони поки що є незначним джерелом доходів – їх питома вага становить лише 5,2%. В той же час слід відмітити, що саме ці доходи найбільшою мірою приховуються, тому в реальній дійсності їх розмір і частка є більшими.

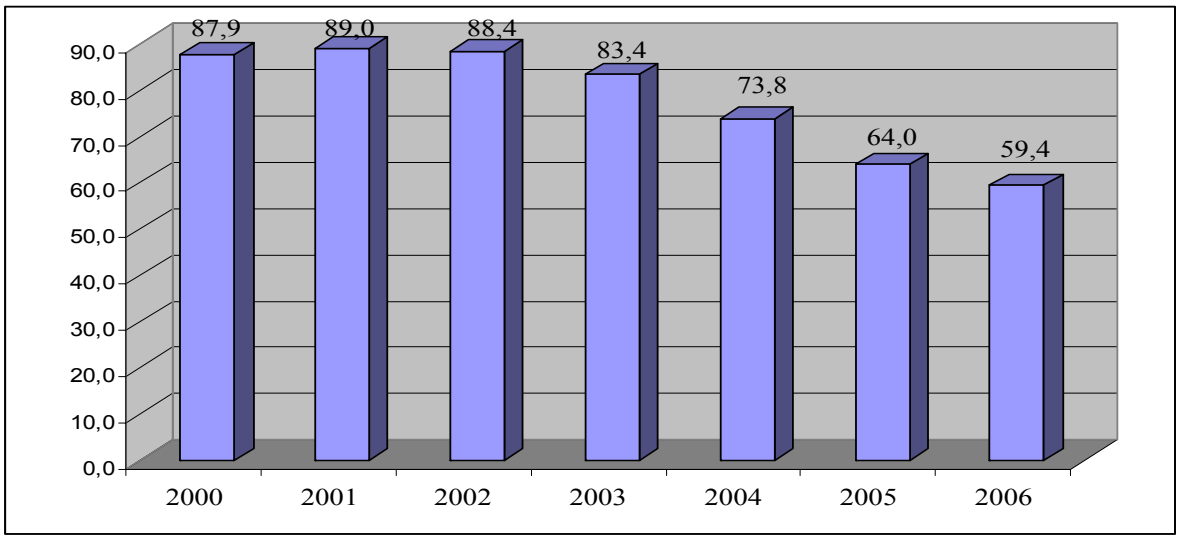


Рисунок 1 – Частка населення із середньодушовими грошовими витратами, нижчими прожиткового мінімуму [1, с. 397]

До негативних тенденцій слід віднести, по-перше, занижену частку оплати праці у структурі грошових доходів і, по-друге, зростання частки соціальних трансфертів.

Оплата праці є основним джерелом доходів найманих працівників. В Україні її частка в грошових доходах складає 55% і вона за період з 2000 по 2006 рр. зросла всього на 1,5%. Слід відзначити, що в ринковій економіці розвинених країн оплата праці найманих робітників в загальних доходах населення значно вища і складала в 90-х роках 60-70%.

Утримування питомої ваги оплати праці в грошових доходах населення на низькому рівні свідчить про серйозну хворобу суспільного сектору економіки України, яка проявляється в тому, що він не в змозі забезпечити належну оплату праці зайнятому населенню. Це обумовлено:

– низькою ціною робочої сили та високим рівнем її експлуатації;

– поганою організацією праці на більшості підприємств, що знижує продуктивність робітників;

– поширеністю тіньової оплати праці.

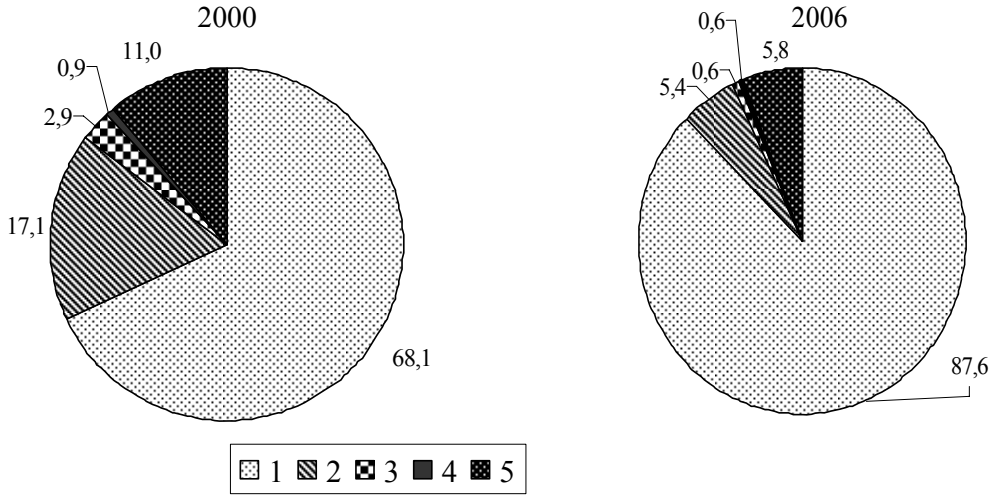
Соціальні трансферти склали 27% грошового доходу населення. Намітилась стійка тенденція до збільшення соціальних виплат, що свідчать про низький рівень життя населення та зростаючу потребу у соціальному захисті. Потреби соціального захисту зростають, що обумовлено:

– зростанням рівня соціальних стандартів;

– старінням населення і збільшенням кількості пенсіонерів;

– наявністю значної кількості сімей, які проживають нижче офіційної межі бідності.

Аналіз структури сукупних ресурсів домогосподарств свідчить про їх більш суттєві зміни. У 2006 р. в середньому одне домогосподарство України мало у своєму розпорядженні ресурсів на суму 1663,8 грн. на місяць, або 640 грн. на одну особу, що було майже в 4 рази більше рівня 2000 року [1, с. 411]. В структурі сукупних ресурсів суттєво зросла частка грошових доходів (з 68% у 2000 р. до 88% у 2006) та знизилась частка інших джерел надходжень доходів (рис. 2).



1	Грошові доходи ;
2	Вартість спожитої продукції, отриманої з ОПГ;
3	Пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг і палива;
4	Пільги на підтримку здоров'я, лікування, оплату послуг транспорту, зв'язку;
5	Інші надходження

Рисунок 2 – Структура сукупних ресурсів домогосподарств у 2000 і 2006 рр., %

В найбільшій мірі відбулося зниження частки вартості спожитою продукції, отриманої з особистих підсобних господарств – з 17,1% у 2000 р. до 5,4%, більш ніж у три рази. Слід відзначити особливу роль цього джерела сукупних доходів населення в умовах трансформаційної економіки. В період глибокої економічної кризи, яка охопила економіку України у 90-і роки минулого століття, доходи населення від особистих підсобних господарств суттєво зросли: з 10,2% у 1990 р. до 26,8% у 1999 р., з яких 23% складала вартість спожитої продукції, а 3,8% - доходи від продажу сільськогосподарської продукції населення [3, с. 443].

Це свідчить про те, що в умовах тривалої стагнації суспільного сектору економіки населення намагалося вижити за рахунок примітивного домашнього господарства. При цьому тут протікало два протилежні економічні процеси: з одної сторони – зростала натуралізація домашнього господарства, все більша кількість населення змушена була забезпечувати значну частку потреб у продуктах харчування за рахунок власного виробництва; з другої сторони – зросла товарність домашнього господарства, значна кількість вирощеної сільгосппродукції продавалася через ринок. Позитивним було те, що селяни поступово втягувалися в ринкові відносини, що сприяло розвитку фермерства.

Крім позитивних моментів розвитку ОПГ (додаткові продукти, доходи, зайнятість, виробництво значної частини ВВП, яка не повністю відображений в статистиці ВВП), він містить і негативні сторони, що пов’язано з надмірною зайнятістю, тяжкою фізичною працею, яка підриває здоров’я; низькою продуктивністю праці, не ефективним використанням як трудових так і земельних ресурсів України.

Зниження частки доходів від особистих підсобних господарств свідчить про поліпшення в Україні економічної ситуації та підвищення життєвого рівня населення.

Проведений аналіз свідчить, що в структурі сучасних доходів населення України за період з 2000 по 2006 роки відбуваються прогресивні зміни: зростає частка грошових доходів, в тому числі за рахунок збільшення оплати праці; зростає частка доходів від підприємницької діяльності та власності; скорочується частка доходів, отриманих населенням із особистого підсобного господарства. Це вказує на те, що в Україні

поступово формується ринкова структура джерел доходів населення. В той же час зберігаються і негативні тенденції: оплата праці в структурі і грошових, і сукупних доходів утримується на низькому рівні, її частка не перевищує 50% доходів; зростає частка соціальних трансфертів, що обумовлює зростання навантаження на державний бюджет, а в населення − збереження утриманських настроїв, перекладання відповідальності за власний добробут на плечі держави. Це обумовлює необхідність суттєвого удосконалення структури доходів населення, що має стати одним із пріоритетних завдань державної політики доходів. Держава має сприяти підвищенню рівня економічної незалежності населення шляхом зростання трудових доходів та доходів від підприємницької діяльності. Отже необхідно забезпечити суттєве зростання оплати праці на основі підвищення якісних характеристик робочої сили, нагромадження людського капіталу та ефективного його використання у виробничому процесі. Необхідно також створити сприятливі економічні, організаційні та правові умови для розвитку підприємницької діяльності, підвищення її ефективності та виведення із тіньового сектору економіки.

Список літератури

1. Статистичний щорічник України за 2006 рік. – К.: Вид-во «Консультант», 2007. – 552с.
2. Статистичний щорічник України за 2003 рік. – К.: Вид-во «Консультант», 2004. – 632с.
3. Статистичний щорічник України за 1999 рік. – К.: Техника, 2000. – 645с.

УДК 368

Т.А. Семенович, канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Проблеми і перспективи становлення страхового ринку в Україні

В статті розглянуті основні показники розвитку страхового ринку України. Виокремлюються основні проблеми становлення страхового ринку в країні. Обґрунтовуються основні напрями розвитку страхового ринку в Україні.
страховий ринок, страховики, страхові премії, перестрахування, страхові брокери

Послідовний перехід до ринкової економіки об'єктивно зумовлює зростання потреби у страховому захисті всіх суб'єктів ринку. Саме наявність такої потреби та реальна можливість її задоволення характеризують ступінь розвитку економіки тієї чи іншої країни, дають уявлення про рівень захищеності її юридичних та фізичних осіб.

Питання суті та особливостей страхової справи і, зокрема, страхового підприємництва протягом тривалого часу були об'єктом наукових досліджень багатьох вчених, а саме у роботах вітчизняних вчених (Осадець С.С., Таркуцяк А.О., Базидевич В.Д., Базидевич К.С., Кащенко О.Л., Борисова В.А., Заруба О. Д.) та в дослідження зарубіжних науковців (Рейтман Л. И., Ефимов С. Л., Гвозденко А.А., Шахов В. А.).

На сьогоднішній день є досить багато праць вітчизняних та зарубіжних науковців, в яких аналізуються якісні характеристики страхування як соціально-економічного явища, спрямованого на відшкодування втрат страхувальника за рахунок ресурсів страховика, досліджуються форми та методи розподілу страхового ризику, визначаються особливості формування страхових резервів та механізм їх практичного використання. Разом з тим до останнього часу багато теоретичних та практичних проблем страхування залишилось поза увагою дослідників. До того ж чимало нових проблем постають перед наукою та практикою у процесі просування суспільства шляхом ринкових перетворень. Не аналізувались, як самостійні проблеми, економічні потреби і економічні інтереси страховика та страхувальника, не досліджувались їх взаємозв'язки та взаємообумовленість.

Метою написання статті є дослідження сучасного стану страхового ринку України, виокремлення основних проблем становлення та обґрунтування пропозицій стосовно його подальшого розвитку.

Страховий ринок України розвивається як частина фінансового ринку країни, що проходить шлях трансформації від тотального адміністративного регулювання до ринкової економіки. Основні проблеми його розвитку - перехід від системи державного забезпечення соціальних програм до недержавної системи. На шляху розвитку цього процесу основні перешкоди - нерозвиненість інституціональних умов: недосконаліть законодавства, монополізм міністерств і відомств, корпоративні інтереси чиновників, недовіра населення до системи страхування. У порівнянні з іншими ринками небанківських фінансових послуг цей сектор розвивається найінтенсивніше, прискорюються темпи зростання основних показників діяльності (страхових платежів, рівня капіталізації, страхових резервів).

Протягом 9 місяців 2007 року кількість страхових компаній зросла на 31 та станом на 30.09.2007р. становила 442, з них 64 страховики, що здійснювали страхування життя та 378 компаній, що здійснювали види страхування інші, ніж страхування життя. Протягом 9 місяців 2007 року з Державного реєстру фінансових установ були виключені 17 страхових компаній та включено 48 новостворених (рис. 1).

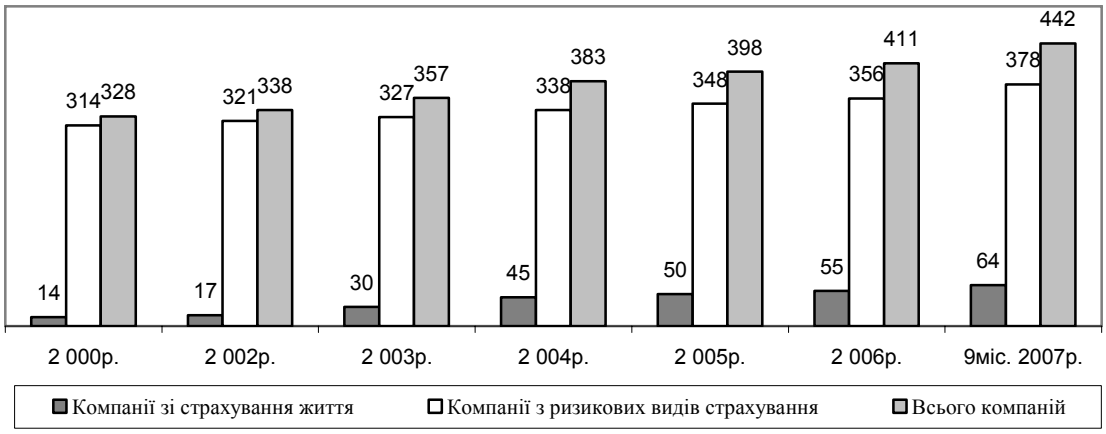


Рисунок 1 – Кількість страховиків в Україні протягом 2000-2007рр.

Слід зауважити, що сьогодні є принциповим питання не збільшення кількості страхових компаній, а їх платоспроможність і виконання взятих на себе зобов'язань. Тому основне завдання Ліги страхових організацій та Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України повинно бути в тому, щоб забезпечити капіталізацію страхових компаній, збільшення і нарощування їх активів.

Важливим показником діяльності страхових компаній є величина отриманих ними страхових премій. За підсумками 9 місяців 2007 року у порівнянні із аналогічних періодом 2006 року валові премії зросли зі страхування життя на 68,7%, з добровільного особистого страхування зросли на 37,5%, з майнового страхування збільшились на 23,5%, в тому числі збільшилося як страхування фінансових ризиків на 83%, так і добровільного страхування відповідальності на 20,6%, в тому числі страхування цивільної відповідальності власники транспортних засобів зросло на 55,6% та недержавних обов'язкових видів страхування на 45%. Зменшення обсягів валових страхових премій відмічалося лише в державному обов'язковому страхуванні на 42,7. Розвиток сектору страхування тісно пов'язаний з розвитком банків. Наприклад, операції з надання кредитів, банками супроводжується укладенням договорів страхування кредитів (страхування заставного майна).

Класичні засади страхування у будь-якій країні світу, і в Україні також, характеризуються рівнем страхових виплат. За підсумками 9 місяців 2007 року у порівнянні з аналогічним періодом 2006 року обсяги валових страхових виплат і усіх видів зросли на 83,2%, у розрізі видів - зі страхування життя на 53,9%, з добровільного особистого страхування на 37,4%, з добровільного майнового страхування на103,5%, в тому числі виплати зі страхування фінансових ризиків зросли до 160,8%; з добровільного страхування відповідальності на 19,2% (зі страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів зросли на 42,5%, з недержавного обов'язкового страхувати на 50,7%). В той же час обсяги виплат зменшились з державного обов'язкового страхування на 53,1 %.

Український ринок в останні три роки демонструє збільшення страхових виплат. При цьому їх відношення до зібраних страхових премій становить сьогодні близько 10-20%. Мусимо визнати, що зазначені показники поки що не відповідають рівню розвинутих страхових ринків, де середній рівень страхових виплат дорівнює 50-70%.

Як відомо, класичними механізмами страхової справи є як страхування, так і перестрахування. Останнє, з точки зору розміщення та захисту ризиків, безумовно, відіграє дуже велику роль. Валові страхові премії, отримані страховиками від страхування та перестрахування ризиків (від страхувальників та перестрахувальників) за 9 місяців 2007 року, становили 12 341,2 млн. грн., з них: 3 787,9 млн.грн. (30,7%)

становило внутрішнє перестрахування, 102,0 млн.грн. (0,8%) премії, які надійшли від іноземних страховиків (перестрахувальників), решту - 8 451,3 млн.грн. (68,5%) страхових премії отримано від страхувальників.

Розглянемо регіональну структуру страхового ринку України. Схильність до загальних видів страхування, інших ніж страхування життя, підкреслює регіональна структура страхування. Найбільша кількість страхових компаній зосереджена в економічно розвинених регіонах (Київ - 50,8%, Харків - 6,8%, Дніпропетровськ і Донецьк по 6,2%). В той же час нерівномірність кількості страхових компаній компенсується наявністю їхніх відокремлених структурних підрозділів у всіх регіонах України (філій). Практично у всіх областях страховий захист надається саме через структурні підрозділи системних страховиків, які зареєстровані в основному у Києві.

Найбільший обсяг надходжень страхових премій припадає на страхові компанії, які знаходяться у регіонах з розвиненою фінансово-економічною інфраструктурою, зокрема компанії Києва та області акумулюють 42,6% від загального обсягу надходжень страхових премій по Україні, 22,5% - компанії Харківської та 14,1 % - Донецької областей.

Існує декілька причин, що стимулюють розвиток страхування в Україні. Багато років страховий ринок "стимулювався" введенням нових форм обов'язкового страхування. Велика кількість обов'язкових видів страхування у порівнянні з практикою, прийнятою в більшості розвинених країн, - відмінна риса трансформаційного ринку. Завдяки діям міністерств і відомств тенденція до росту обов'язкового страхування зберігається: в Україні законодавчо закріплено 42 видів обов'язкового страхування. При цьому в Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг продовжують надходити пропозиції про введення нових видів. Виплати по багатьох видах страхування відсутні або близькі до нуля. Багато страховиків, маючи ліцензії на обов'язкові види, практично ними не займаються. Таким чином, це переконує нас в неефективності і недоцільності здійснення більшості обов'язкових видів страхування але в той же час необхідно сприяти впровадженню обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів та обов'язкового медичного страхування.

Ще одна причина високих темпів розвитку ринку страхування - податкове законодавство, яке при збереженні оподаткування валового обороту операцій страхування за ставкою 3% стимулює фінансові групи спрямовувати значні обсяги коштів на страхування, оптимізуючи таким чином розміри платежів до бюджету. Сектор банківський, інші сектори економіки віддають перевагу трьох відсотковому податку на доходи від страхування порівняно із 25 відсотками податку на прибуток у будь-якому іншому секторі економіки.

Загрозливою є тенденція, пов'язана зі зростанням обсягів тіньових операцій, які здійснюються за посередництва страхових компаній. Збитки від виникнення і функціонування такого явища як «псевдострахування» можна поділити на прямі і непрямі.

Прямі збитки - це втрати бюджету від недоотриманого податку на прибуток підприємств і вони поки що невеликі, зважаючи на порівняно невеликі обсяги таких операцій. Але значним є темп зростання "псевдострахування", тому проблема не може залишатися без уваги.

Непрямі збитки - це викривлення сутінки страхового ринку, коли все більше компаній створюється не з метою страхування, а для оптимізації оподаткування (легкий спосіб заробляння грошей витіснятиме більш складний - розробку і реалізацію справжніх страхових послуг).

Наявність на страховому ринку таких негативних тенденцій загрожує його

подальшому стабільному розвитку. Загроза виходить з того, що ділове суспільство сприйматиме страхування саме як потужну "машину" для відмивання грошей. Збільшення кількості незаконних операцій викликатиме необхідність впровадження більш жорсткого контролю з боку державних органів, що може негативно відбитися і на тих компаніях, які надають класичні страхові послуги.

Але слід зазначити, що "псевдострахування" може мати і позитивне значення для майбутнього страхового ринку. Так, надання фінансових послуг з оптимізації оподаткування і вивозу капіталу надало можливість багатьом компаніям отримувати великі прибутки і нарощувати активи. Після законодавчого скасування подібних схем перед такими компаніями постане проблема вибору — або ліквідуватися, або займатися класичним страхуванням. Безумовно, деякі потужні компанії оберуть другий шлях, що викликає зростання реального страхового ринку.

Проблемним питанням дотепер залишається вдосконалення системи дистрибуції страхових послуг. Тут ми стикаємося з нестачею кадрів - агентів та брокерів. Співвідношення страховиків і брокерів в Україні становить 5:1, тоді як, наприклад, у США - 1:10, тобто на кожну страхову компанію припадає принаймні 10 брокерських, що її обслуговують або працюють із нею.

Розвиток інституту посередництва, залучення до цієї діяльності професіоналів може послужити сильним імпульсом для розвитку ринку страхових послуг у цілому. Адже виконуючи свої функції, посередник стає ніби дослідницьким бюро страховика: вивчає дійсні та майбутні потреби страхувальників і розробляє нові види гарантій відповідно до матеріального рівня клієнта. Посередник добре володіє методами контролю ризику, профілактики страхових випадків, мінімізації їхніх наслідків. Таким чином, він побічно бере участь у створенні загальної концепції безпеки.

Недостатнім є розвиток інституту актуаріїв, що свідчить про слабкість сектору страхування життя та неготовність страхової інфраструктури до впровадження пенсійного й медичного страхування. Фактично відсутній зовнішній спеціалізований аудит страхових організацій; взагалі в Україні немає професійних агентств із визначення рейтингів страхових компаній та інших структур страхового ринку, що є, по-перше, свідченням недостатнього рівня розвитку страховиків і низького рівня вимогливості до них з боку державних наглядових органів; по-друге - одним із чинників непрозорості страхового ринку, недостатньої поінформованості громадян про стан і діяльність страхових компаній.

Актуальною проблемою страхового ринку, яка найбільше, на нашу думку, впливає на всі показники ринку, є відсутність довіри населення й господарських суб'єктів до страхових компаній. Досі не відновлена повною мірою довіра населення та підприємств до страхових компаній.

Існування зазначених проблем на страховому ринку України гальмує розвиток страхової галузі й не забезпечує розкриття його повноцінного потенціалу для розвитку економіки. Тому пропонуємо напрями вирішення основних з них:

а) дуже важливим, якщо не найголовнішим, кроком держави є удосконалення податкової політики у сфері страхування. На сьогодні загальний стан економіки, фінансів підприємств і доходів населення не дає можливості спрямувати достатні кошти на цілі страхування. Це спричинено значною мірою чинною системою оподаткування та системою регулювання фінансів підприємств. Потребують вирішення питання щодо зарахування в неоподатковуваний дохід фізичних осіб платежів, сплачених ними на цілі страхування. Так само оподатковується страхове відшкодування, яке отримують громадяни, що принижує його компенсуючу роль.

У цьому напрямі, на нашу думку, актуальними є два питання.

По-перше. виключення з бази оподаткування фізичних осіб витрат на сплату

страхових платежів, а також отриманих ними страхових виплат (страхових сум, відшкодувань).

По-друге, встановлення відповідного відсотка коштів, у межах якого підприємства можуть відносити страхові платежі за певними видами страхування до валових витрат.

Справді, розв'язання цієї проблеми потребує виваженого підходу, адже запровадження вказаних норм призведе до зменшення оподатковуваної бази зазначеної категорії платників податку. Проте досягнутий позитивний ефект може бути набагато більшим, ніж втрати бюджету. Наприклад, підвищиться рівень соціальної захищеності громадян у той час, коли рівень соціального страхування фізичних осіб не дає змоги повною мірою реалізувати програму соціального захисту населення, забезпечення його необхідною медичною допомогою тощо;

б) одним із пріоритетних завдань, що стоять перед українським страховим ринком, є впровадження принципів страхового нагляду відповідно до стандартів Міжнародної асоціації органів страхового нагляду (IAIS);

в) напрацювання чіткої політики щодо формування позитивного іміджу страхового ринку в економіці. Власне, ринок є віддзеркаленням тієї ситуації, яка склалась. Тому треба боротися не з наслідками, а з причинами: створити економічно сприятливе середовище для розвитку реального страхування;

г) створення національної системи рейтингу страхових компаній, яка б давала можливість проводити достовірну оцінку платоспроможності, ліквідності, стійкості страхових компаній для потенційних страхувальників та інвесторів;

д) запобігання необґрунтованому відпливу значних сум страхової премії за кордон через низький рівень капіталізації страхових організацій, невідповідні світовим стандартам вимоги до платоспроможності страхових організацій, а також нерозвиненість національного перестрахувального ринку, що призводять до неможливості страхування значних ризиків без помітної участі іноземних перестрахувальних компаній;

е) врегулювання діяльності такої важливої категорії учасників страхового ринку, як страхові брокери. Шляхом розробки комплексу заходів із підвищення ефективності страхової брокерської діяльності;

ж) усунення розбалансування страхового ринку, адже поповнення страхових портфелів досить часто відбувається не за рахунок розширення страхового ринку, а за рахунок перерозподілу клієнтів;

з) поступове відкриття ринку страхування для входження іноземних страхових компаній, що дасть змогу українським страховим компаніям накопичити капітал та досвід, стати більш конкурентоспроможними.

На страховому ринку, на нашу думку, в майбутньому домінуватимуть великі капіталізовані страхові компанії, кількість яких буде в межах 100 підприємств. При цьому більшість із них будуть кептивними. Вони входитимуть до складу фінансово-промислових груп, обслуговуватимуть їхні інтереси та розвиватимуть напрямки страхування, не пов'язані з групою, яку вони представляють;

і) запозичення позитивного досвіду і технологій іноземних страхових компаній у використанні сучасних каналів продажу страхових продуктів;

к) розширення співпраці з підготовки та підвищення кваліфікації українських кадрів, залучення іноземних спеціалістів до участі в конференціях, семінарах, тренінгах;

л) проведення роз'яснювальної роботи стосовно необхідності страхування серед широких верств населення, інформування українських громадян про користь, яку вони отримують від страхування.

Таким чином, використання іноземного страхового досвіду надасть можливість розвинути в Україні ринок класичного страхування, а широке висвітлення практичних здобутків страхового ринку через ЗМІ матиме позитивний вплив на розвиток страхової культури населення України.

Отже, страховий ринок України стоїть на порозі великих змін та потребує пильної уваги для вирішення багатьох питань стосовно оподаткування, реформування, брокерської та агентської мережі в страхуванні, ефективного управління страхових фондів тощо.

Список літератури

1. Аданович В. Залучення іноземного капіталу до сектора страхових послуг України та Польщі: переваги й недоліки // Економічний часопис-XXI.-№6.-2004.-С.35.
2. Белиньски В. Ключевые факторы успеха страхового рынка Польши и возможности использования польского опыта в Украине // Економічний часопис-XXI.-№6.-2004.-С.23-28.
3. Самойловський А.Л. Пропозиції щодо вдосконалення страхового ринку України // Фінанси України.-№11.-2000.-С. 106-113.
4. Резниченко А.П., Чередник А.Л. Финансы предприятия / монография. - Донецк: Лебедь, КП "Регион". - 1998. – 356 с.
5. Стан страхового ринку України: проблемні питання та перспективи // матеріали IV Міжнародного Ялтинського форуму учасників страхового ринку, 20-24 вересня 2004р.
6. Супрун А.А. Загрозливі тенденції розвитку страхового ринку України //Фондовый рынок.-№34.-2003.-С.36-39.
7. Філонюк О. Сучасні тенденції розвитку та завдання страхового ринку України // Економічний часопис-XXI.-№6.-2004.-С.20-22.
8. Фурманов В. М. Страховий ринок України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх розв’язання // Фінанси України.-№.-2004.-С.131-140.

В статье рассмотрены основные показатели развития рынка страхования в Украине. Выделяются основные проблемы развития рынка страхования в стране. Наводятся основные направления развития рынка страхования в Украине.

In the article the basic indexes of market development of insurance in Ukraine are considered. The basic problems of market development of insurance in a country are selected. Basic directions of market development of insurance in Ukraine are pointed.

УДК 336.145: 657.471.1

Н.С.Шалімова, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Специфіка договору на проведення аудиту та цивільно-правової відповідальності аудиторів

В статті досліджуються питання цивільно-правової відповідальності аудиторів та замовників, змісту договору на проведення аудиту. Здійснений критичний аналіз законодавчих документів, які регулюють порядок здійснення аудиторської діяльності. Виділені специфічні особливості аудиторської діяльності, які визначають специфіку відповідальності аудиторів та договору на проведення аудиту з точки зору цивільного законодавства України.
аудиторська діяльність, відповідальність аудиторів, договір на проведення аудиту

Становлення ринкової економіки, передача в приватну власність засобів виробництва, розвиток банківської, страхової справи та зростання інвестиційної активності призвели до появи такого зовсім нового для України виду підприємництва як аудиторська діяльність. Важливим аспектом аудиторської діяльності є відповідальність аудитора як суб'єкта професійної відповідальності. Професійна відповідальність – це відповідальність, яка виникає у зв'язку з виконанням професійних обов'язків. Подібна відповідальність характерна для професії лікаря, адвоката, бухгалтера, аудитора тощо.

Проблеми відповідальності аудиторів розглядаються у більшості з вітчизняних публікацій обмежено, достатньо повне висвітлення даного питання представлене в навчальному посібнику Дорош Н.І. «Аудит: теорія і практика» [2, с.137-157]. Фахівці з юридичних наук приділяли цьому питанню певну увагу: в 1997 року була захищена дисертація на тему «Договори на проведення аудиту» (автор - Ханик-Посполітак Р.Ю.); в 2000 році – дисертація на тему «Цивільно-правові питання здійснення аудиторської діяльності в Україні» (автор - Бурлаков Р.М). Недостатній розгляд цих питань пояснюється, в першу чергу, тим, що на Україні прецедентів судових процесів з аудиторами до цього часу практично не було. Проте, на наш погляд, чітке розуміння сутності та видів відповідальності аудитора, осіб, які можуть висунути позов до нього, дозволяє чітко зрозуміти мету аудиту та виділити критерії оцінки якості аудиторської роботи. Отже, метою даного дослідження є критичний аналіз положень законодавчих документів стосовно обов'язків та відповідальності аудиторів, вимог щодо договору на проведення аудиту та розробка напрямків їх удосконалення з врахуванням специфіки аудиторської діяльності.

Серед обов'язків аудиторів (аудиторських фірм) можна виділити наступні: належне здійснення на свій ризик аудиторської перевірки та виконання аудиторських послуг, належне застосування прийомів та методів перевірки, складання за результатами аудиту у відповідності до вимог чинного законодавства, Міжнародних стандартів аудиту (МСА) і передача замовнику аудиторського висновку, інформування замовника про виявлені недоліки у веденні бухгалтерського обліку та складанні фінансової звітності, дотримання таємниці, яка стала відома виконавцеві при проведенні аудиту (наданні аудиторських послуг). Ці обов'язки є загальновизнаними та згадуються майже в усіх наукових виданнях з проблем аудиту.

Узагальнимо обов'язки аудитора, які викладені в статті 19 Закону України «Про аудиторську діяльність».

Вимоги щодо якості робіт сформульовані наступним чином. Аудитори та аудиторські фірми зобов'язані дотримуватися вимог цього Закону та інших нормативно-правових актів, стандартів аудиту, принципів незалежності аудитора та відповідних рішень Аудиторської палати України, а також зобов'язані належним чином проводити аудит та надавати інші аудиторські послуги (ст.19 Закону України «Про аудиторську діяльність»).

Слід відмітити, що поняття «неналежне», «неналежним чином», «некваліфіковане» в нормативних актах не розкриваються. Дані терміни не є загальновизнаним і в даному випадку не зовсім зрозуміло, що мається на увазі. Можна спробувати розкрити дане поняття, спираючись на інше визначення – «кваліфікація». Розрізняють кваліфікацію роботи як її характеристику за ступенем складності та відповідальності, а кваліфікацію працівника як ступінь його професійної підготовленості. Відповідно некваліфікований – це той, який не відповідає кваліфікації. Отже, якщо стверджується, що перевірка проведена некваліфіковано, мова йде по те, що перевірка виконана неякісно або з причини недостатньої кваліфікації аудиторів, або ж з причини помилки або недбалості з боку аудиторів, які мають необхідну кваліфікацію.

Такі терміни як «некваліфіковане проведення перевірки» та «проведення аудиту (надання аудиторських послуг) з неналежною якістю» можна вважати практично синонімами. Але саме останнє визначення є більш правильним з точки зору цивільного законодавства (Цивільного кодексу) та включає в себе як окремий випадок некваліфіковане проведення перевірки. В статті 601 Цивільного кодексу України зазначено, що порушенням зобов'язання є його невиконання або виконання з порушенням умов, визначених змістом зобов'язання (неналежне виконання).

На наш погляд, некваліфіковане проведення перевірки повинно розглядатися як винне правопорушення з боку аудитора. Вина в цивільному праві підрозділяється на вину у формі умислу та необережності. Як правило, форма вини не має особливого значення для визначення розмірів відшкодування збитку. Цивільний кодекс України встановлює обов'язковість відповідальності для особи, яка порушила зобов'язання за наявності її вини (умислу або необережності) (стаття 614 Цивільного кодексу України). Дана особа може бути визнана невинуватою, якщо вона доведе, що вжила всіх залежних від неї заходів щодо належного виконання зобов'язання. Передбачено, що законодавством або договором можуть бути встановлені інші підстави відповідальності або звільнення від неї. Оскільки аудит є одним з видів підприємницької діяльності, усе вищевикладене в повній мірі відноситься і до нього.

Критерії виконання аудитором своєї роботи належним чином, хоча і нечітко, але викладені в таких статтях Закону України «Про аудиторську діяльність».

По-перше, в статті 6 зазначено, що при здійсненні аудиторської діяльності аудитори та аудиторські фірми повинні застосовувати відповідні стандарти аудиту, які приймаються на основі стандартів аудиту та етики Міжнародної федерації бухгалтерів з дотриманням вимог цього закону та інших нормативно-правових актів, а їх затвердження є виключним право Аудиторської палати України. Стандарти аудиту є обов'язковими для дотримання аудиторами, аудиторськими фірмами та суб'єктами господарювання (ст. 6). Дане положення дублюється в статті 16, де підкреслюється, що загальні умови проведення аудиту та інших аудиторських послуг визначаються стандартами аудиту, затвердженими Аудиторською палатою України (ст. 16).

По-друге, аудит проводиться на підставі договору між аудитором (аудиторською фірмою) та замовником. У договорі на проведення аудиту та надання інших аудиторських послуг визначаються предмет і терміни перевірки, обсяг аудиторських послуг, розмір і умови оплати, відповідальність сторін (ст. 17). Стандартами аудиту

можуть бути передбачені й інші істотні умови договору на проведення аудиту та надання інших аудиторських послуг (ст. 17).

Отже, неналежне (некваліфіковане) проведення перевірки – це проведення перевірки, яке не відповідає встановленим стандартам та методам. Але на сьогодні аудитори мають право самостійно визначати форми та методи аудиторської перевірки, виходячи з вимог Міжнародних стандартів аудиту, Закону України «Про аудиторську діяльність» та конкретних умов договору, а тому трактувати аудиторську перевірку як таку, що була проведена некваліфіковано, є доволі складним завданням.

Для виникнення професійної відповідальності аудитора по відношенню до клієнта необхідною є наявність декількох умов: невиконання або неналежне виконання аудитором його обов'язків; наявність збитків у клієнта; причинно-наслідкові зв'язки між діями аудитора та несприятливими наслідками для клієнта. Слід відмітити, що необхідність доведення самого факту наявності збитків та їх розміру буде покладено на позивачів, а це є достатньо складним при відсутності прецедентів. Причини видачі неправильного аудиторського висновку можуть бути різними, наприклад, помилки з причини недостатньої кваліфікації, неповне охоплення в процесі перевірки об'єктів, що не дозволило зробити правильні висновки, порушення певних методик, стандартів, навмисне викривлення результатів перевірки, представлення клієнтом недостовірної інформації, приховування інформації клієнтом. У першому та другому випадку ми маємо справу з ненавмисною виною, в третьому та четвертому – з умислом з боку аудитора, а в четвертому та п'ятому – з виною клієнта. Відсутність чітких затверджених правил виконання аудиторської перевірки ускладнює дану класифікацію.

Дорош Н.І. підкреслює, що «у договорі про проведення аудиту необхідно передбачити відповідальність за некваліфіковане проведення перевірок, а також за відхилення від умов договору, які погіршили результати роботи». Потрібно дійти єдиної думки із замовником стосовно того, що саме можна вважати «некваліфікованим проведенням перевірки, а, можливо, і яку суму збитку вважати суттєвою, а яку – ні» [2, с. 143].

Аудиту взагалі внутрішньо притаманний ризик видачі помилкового висновку внаслідок об'єктивних обставин, який може бути суттєво знижений лише шляхом проведення перевірки в обсягах, які співпадають або більше, аніж обсяг роботи, раніше проведеної бухгалтерією клієнта. Це, в свою чергу, накладає на роботу аудиторів часові та вартісні межі, оскільки перевірка повинна проводитися у відносно обмежений проміжок часу, а вартість аудиторських послуг залежить від витраченого робочого часу. Навіть використання методів економічної статистики та теорії ймовірності не може звести ризик аудиторської помилки до нуля. Як показує практика, помилки можливі і в роботі великої транснаціональної аудиторської компанії, яка користується світовим визнанням.

Подібна присутність постійного ризику видачі помилкового висновку підвищує значення правильного юридичного оформлення договору на проведення аудиту та надання аудиторських послуг. Необхідно чітко розмежувати та зафіксувати обов'язки і відповідальність клієнта, обов'язки і відповідальність аудитора, для того щоб згодом при виникнення спірної ситуації сторони змогли надійно захистити свої інтереси.

В Законі України «Про аудиторську діяльність» певна увага приділена вимогам конфіденційності та обов'язкам інформування замовника.

Обов'язки інформування замовника полягають в тому, що аудитори та аудиторські фірми зобов'язані повідомляти власників, уповноважених ними осіб, замовників про виявлені під час проведення аудиту недоліки ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності (ст. 19). На жаль, в цій статті недоліки обмежені веденням бухгалтерського обліку та складанням фінансової звітності, хоча

помилки та порушення аудитор може виявити в абсолютно різних сферах фінансово-господарської діяльності підприємства, в тому числі в організації внутрішнього контролю, при застосуванні норм законодавства в сфері зовнішньоекономічної діяльності, оподаткування тощо. Вимоги щодо інформування замовників слід було б узгодити з МСА 260 «Повідомлення інформації з питань аудиторської перевірки найвищому управлінському персоналу», який містить більш широкі вимоги.

Вимога *конфіденційності* аудиторів полягає в тому, що аудитори та аудиторські фірми зобов'язані зберігати в таємниці інформацію, отриману при проведенні аудиту та виконанні інших аудиторських послуг, не розголошувати відомості, що становлять предмет комерційної таємниці, і не використовувати їх у своїх інтересах або в інтересах третіх осіб (ст. 19). Документи, передані замовником аудиту аудиторській фірмі для проведення аудиту, не підлягають розголошенню чи вилученню без згоди замовника (ст. 17).

Крім того, в Законі України «Про аудиторську діяльність» викладені особливі умови щодо *обмеження видів діяльності*, які можуть здійснюватися аудиторами (статті 19 та 4), а також щодо *заборони проведення аудиту в деяких випадках* з метою дотримання незалежності аудитора (стаття 20).

Серед обов'язків аудиторів окремо виділений обов'язок аудитора відповідати за порушення умов договору відповідно до договору та закону (ст. 19).

Окремим випадком професійної відповідальності аудитора є відповідальність за некваліфіковане проведення перевірки. В Законі України «Про аудиторську діяльність» дана відповідальність розподіляється на два види:

– цивільно-правова відповідальність (майнова та інша) – відповідно договору та закону. При цьому в якості суб'єкту, який може бути позивачем, фактично названо лише замовника (ст. 21);

– відповідальність за неналежне виконання професійних обов'язків, де «позивачем», або точніше органом, який застосовує санкції, є Аудиторська палата Україна (ст. 22).

Крім того в розділі VI «Відповідальність аудиторів та аудиторських фірм» є згадка про інші види відповідальності (останній абзац статті 22), але позивач та умови їх виникнення не визначено

Аналізуючи норми про цивільно-правову відповідальність, що містяться в Законі України «Про аудиторську діяльність», слід звернути увагу на три принципових положення:

– закон не містить спеціальних норм про підстави та умови цивільно-правової відповідальності аудиторів і замовників. В статті 19 зазначено, що аудитори та аудиторські фірми зобов'язані відповідати перед замовником за порушення умов договору відповідно до договору та закону. Тому їх взаємна відповідальність ґрунтується на відповідних загальних нормах, що містяться в Цивільному кодексі України, оскільки укладання договору повинно здійснюватися з врахуванням і його норм;

– замовники несуть у відповідності із загальним правилом цивільно-правову відповідальність перед аудитором у повному обсязі;

– за неналежне виконання своїх зобов'язань аудитор (аудиторська фірма) несе майнову та іншу цивільно-правову відповідальність відповідно до договору та закону. При цьому в самому законі відсутня згадка щодо умов та порядку визначення розміру майнової відповідальності аудитора, але встановлені її максимальні та мінімальні межі. Так, у відповідності із ч. 2 ст. 25 Закону України «Про аудиторську відповідальність» аудитори несуть перед замовником обмежену відповідальність, оскільки встановлено, що розмір майнової відповідальності аудиторів (аудиторських фірм) не може

перевищувати фактично завданих замовнику збитків з їх вини. З іншого, борку, недійсними є будь-які положення договору, спрямовані на повне звільнення аудитора (аудиторської фірми) від встановленої законом майнової відповідальності за недостовірність аудиторського висновку чи іншого документа, в якому відображені результати аудиторської перевірки (ст. 17).

Поряд з цим, в якості обов'язків суб'єктів господарювання при проведенні аудиту передбачено лише необхідність створення належних умов для якісного виконання аудиту та відповідальність за повноту і достовірність документів та іншої інформації, які надаються аудитору для проведення аудиту чи надання інших аудиторських послуг (ст. 9).

Серед прав аудиторів можна виділити наступні:

а) права, що забезпечують поінформованість аудиторів в обсязі, необхідному для виконання договору. Економічний суб'єкт по відношенню до аудитора виконує зобов'язання по створенню необхідних умов для проведення перевірки, представлення всього обсягу необхідної інформації, відповідає за її достовірність. Аудитор не повинен нести відповідальність за недостовірність аудиторського висновку, якщо клієнт не надав йому всю необхідну інформацію або ж якщо ця інформація не відповідає дійсності та містить виправлення. При перевірці слід приділяти увагу детальному документуванню здійснюваних в ході аудиторської перевірки контрольних операцій, робити за згодою клієнта копії необхідних документів з дотриманням умов конфіденційності. Це підвищить обґрунтованість позиції аудитора при виникненні спору з клієнтом з приводу якості проведеної роботи. В Законі України «Про аудиторську діяльність» передбачено право аудитора отримувати необхідні документи, які мають відношення до предмета перевірки і знаходяться як у замовника, так і у третіх осіб, необхідні пояснення в письмовій чи усній формі від керівництва та працівників замовника;

б) право на самостійне визначення відповідних форм і методів, що складають технологію здійснення аудиторської перевірки на підставі чинного законодавства, стандартів аудиту та умов договору із замовником. В Законі України «Про аудиторську діяльність» додатково передбачено право перевіряти наявність майна, грошей, цінностей, вимагати від керівництва суб'єкта господарювання проведення контрольних оглядів, замірів виконаних робіт, визначення якості продукції, щодо яких здійснюється перевірка документів;

в) право на залучення на договірних засадах відповідних фахівців різного профілю.

Отже, важливе місце належить цивільно-правовому договору на проведення аудиту, укладеному між аудитором (аудиторською фірмою) та замовником, оскільки:

а) він є єдиною підставою для проведення аудиту, в тому числі і у тих випадках, коли йде мова про обов'язковий аудит;

б) замовник має право вільного вибору аудитора (аудиторської фірми);

в) аудитори (аудиторські фірми) мають право самостійно визначати форми та методи аудиту;

г) замовником у договорах можуть бути як безпосередньо економічні суб'єкти, так і уповноважені на підставі законів України представники органів державної влади, юридичні та фізичні особи, зацікавлені в результатах господарської діяльності.

В деяких публікаціях договір на надання аудиторських послуг розглядається як окремий випадок одного з різновидів господарських договорів, а саме – договорів підряду.

Так, в дисертації Бурлакова Р.М. зазначено, що суттєві ознаки договору підряду (індивідуалізованість предмету договору, збереження підрядником самостійності при

виконанні роботи, наявність ризику підрядника, обов'язок виконання робіт у певний строк у відповідності з умовами договору) властиві і договору на проведення аудиту. Загальна відмінність, властива різного роду послугам, як справедливо підкреслює і Дорош Н.І., полягає в тому, що їх предметом є, як правило, відповідні дії, послуги як такі, а не уречевлений результат [2, с.139]. В «Аудиті Монтгомері» зазначається, що результатом процесу бухгалтерського обліку є складання фінансової звітності та представлення іншої корисної інформації, а аудит, як правило, не створює ні того, ні іншого; він, скоріше, підвищує цінність інформації, створеної в процесі обліку, оскільки аудитор критично оцінює цю інформацію та повідомляє про свій висновок зацікавлених осіб [1, с.22].

Отже, в деяких випадках послуга, наприклад, аудиторська перевірка, може привести до певного уречевленого результату – аудиторського висновку. При цьому аналізуються особливості предмету договору на проведення аудиту, оскільки предметом цього договору є нематеріальний об'єкт, відображений (закріплений) в матеріальному носієві. Відзначається, що договір про надання аудиторських послуг є різновидом іншого типу договору – договору про надання послуг, оскільки послугам, що надаються аудиторами (аудиторськими фірмами), властиві загальні ознаки послуг, а саме: невіддільність послуги від діяльності особи, яка надає послугу, корисний ефект від діяльності по наданню послуги не виступає у вигляді матеріалізованого результату і споживається замовником в процесі надання послуги. В Цивільному кодексі зазначено наступне: «За договором про надання послуг одна сторона (виконавець) зобов'язується за завданням другої сторони (замовника) надати послугу, яка споживається в процесі вчинення певної дії або здійснення певної діяльності, а замовник зобов'язується оплатити виконавцеві зазначену послугу, якщо інше не встановлено договором» (стаття 901). Про договір підряду зазначене наступне: «За договором підряду одна сторона (підрядник) зобов'язується на свій ризик виконати певну роботу за завданням другої сторони (замовника), а замовник зобов'язується прийняти та оплатити виконану роботу» (стаття 837). Отже, за даним підходом вважається, що договір на проведення аудиту – це договір підряду, а аудиторські послуги – це договір про надання послуг.

Але аналіз якісних особливостей договору підряду, які викладені в Цивільному кодексі України, дозволяє зробити висновок, що не всі його положення можуть бути застосовані до договору на проведення аудиту внаслідок його специфіки.

По-перше, це стосується оцінки якості робіт. Договір підряду передбачає обов'язок підрядника виконати для замовника певні роботи вчасно та з належною якістю, а обов'язок замовника, в свою чергу, своєчасно прийняти та оплатити виконані роботи (стаття 837 Цивільного кодексу України). Робота, виконана підрядником, має відповідати умовам договору підряду, а в разі їх відсутності або неповноти – вимогам, що звичайно ставляться до роботи відповідного характеру; виконана робота має відповідати якості, визначеній у договорі підряду, або вимогам, що звичайно ставляться, на момент передачі її замовникові (стаття 857 Цивільного кодексу України). Оцінка якості виконаних робіт здійснюється, перш за все, замовником. В статті 849 Цивільного кодексу України зазначено, що «замовник має право у будь-який час перевірити хід і якість роботи, не втручаючись у діяльність підрядника». Дорош Н.І. також підкреслює, що «у Цивільному кодексі України необхідно передбачити право замовника в будь-який час перевіряти хід і якість виконання роботи виконавцем, не втручаючись у його діяльність. При цьому якщо виконавець не приступає вчасно до виконання договору або виконує роботу так повільно, що закінчення її в строк стає явно неможливим, замовник вправі відмовитися від договору і вимагати відшкодування збитків. Якщо під час виконання роботи стане очевидним, що її не буде виконано належним чином, замовник має право призначити виконавцю відповідний строк для

усунення недоліків, а при невиконанні виконавцем цієї вимоги у визначений строк – відмовитися від договору або вимагати відшкодування збитків, або доручити виконання роботи третій особі за рахунок виконавця» [2, с. 141]. Все це добре, коли робота більш-менш є зрозумілою замовнику, але яким чином він встановить «рівень повільності виконання роботи», «очевидність, що роботу не буде виконано належним чином», тобто перевірить «хід і якість роботи аудиторів». В кращому випадку лише складені план та програма аудиту дозволять замовнику оцінити своєчасність проведення перевірки окремих об'єктів обліку або операцій.

Поряд з цим, Дорош Н.І. підкреслює обмеженість можливостей замовника щодо визначення низької якості перевірки. «Юридично визначити неякісне проведення аудиту може тільки суд. І тому варто дотримуватись такої послідовності дій клієнта у випадках некваліфікованого проведення аудиту, що завдало збитків економічному суб'єкту. Економічний суб'єкт звертається до органу, що видав сертифікат аудитору, який, на його думку, провів аудиторську перевірку неякісно чи несумлінно. Для органу, що видав сертифікат, подібна скарга ще не є підставою для анулювання сертифікату, тому він звертається до суду з позовом про встановлення некваліфікованості проведення перевірки та причинно-наслідкового зв'язку між аудиторською перевіркою (чи консультацією аудитора) і зазнаними замовником збитками. Тільки в тому разі, якщо суд чи господарський суд визнає якість проведеної перевірки незадовільною, аудитор (аудиторська фірма) за рішенням суду відшкодовує замовнику зазнані ним збитки в повному обсязі, а також витрати на проведення повторної перевірки іншим аудитором чи іншою аудиторською фірмою. Доцільно також встановити штраф, який аудитор (аудиторська фірма) повинен сплатити в державний бюджет» [2, с. 150].

Відмінність договору на надання аудиторських послуг від договору підряду полягає в тому, що у економічного суб'єкту, який перевіряється, і у замовника в більшості випадків відсутні об'єктивні можливості самостійно оцінити якість проведеної роботи, а також здійснювати поточний контроль ходу і якості проведеної роботи. Це право представлено органу ліцензування, суду, арбітражному суду тощо, що є одним з основних умов незалежності аудиту. Спори з приводу недоліків виконаної роботи або їх причини вирішуються шляхом призначення експертизи (стаття 853 «Обов'язок замовника прийняти роботу, виконану підрядником»). Для винесення рішення, чи відносити перевірку до некваліфіковано проведеної, арбітражному суду, ймовірно, будуть потрібні висновки експертів, оскільки в даній галузі необхідні спеціальні знання. З вибором експертів існують складнощі, оскільки експерти самі повинні мати достатню кваліфікацію та досвід роботи в даній галузі. На даний час взагалі конкретні методичні рекомендації щодо оцінки якості аудиторської роботи та визнання аудиторської перевірки як некваліфікованої відсутні, що надзвичайно ускладнює і сам процес розвитку аудиту.

По-друге, по закінченню робіт та їх прийняття замовником, як правило, оформлюється акт приймання-передачі робіт, але у випадку аудиторської перевірки існує можливість неприйняття замовником результатів робіт у вигляді, наприклад, негативного аудиторського висновку. В статті 853 «Обов'язок замовника прийняти роботу, виконану підрядником» передбачений єдиний випадок відповідальності замовника в цьому випадку: «Якщо замовник протягом одного місяця ухиляється від прийняття виконаної роботи, підрядник має право після дворазового попередження продати результат роботи, а суму виторгу, з вирахуванням усіх належних підрядникові платежів, внести в депозит нотаріуса на ім`я замовника, якщо інше не встановлено договором». Цікаво, якими ж будуть результати продажу результатів своєї роботи аудиторами?

Договір на надання аудиторських послуг повинен включати в себе

зобов'язання клієнта про оплату робіт незалежно від висновків, які містяться в аудиторському висновку, а також про попередню оплату всієї суми договору або більшої її частини, що відповідає світовій практиці деяких транснаціональних аудиторських компаній. Факт виконання робіт підтверджується передачею висновку клієнту. На екземплярі висновку, який залишається у аудиторів, клієнт повинен проставити розписку в тому, що висновок отриманий, або висновок направляється клієнту по пошті з повідомленням про вручення. Цього, на наш погляд, повинно бути достатньо для підтвердження того, що робота виконана. В протилежному випадку завжди залишається можливість для здійснення тиску на аудитора з боку клієнта, який полягає у відмові прийняти висновок або підписати акт приймання-передачі робіт, що суперечить принципу незалежності.

Крім того, на наш погляд, взагалі суперечливим є віднесення договору на проведення аудиту до договорів підряду. Особливість договору про надання аудиторських послу полягає у творчому характері робіт, які відрізняються своєї високо -інтелектуальністю. Тому за своєю сутністю договір на проведення аудиту ближчий до договору на виконання науково-дослідних або дослідно-конструкторських та технологічних робіт (ст. 892-900 Цивільного кодексу України), у відповідності до якого підрядник (виконавець) зобов'язується провести за завданням замовника наукові дослідження, розробити зразок нового виробу та конструкторську документацію на нього, нову технологію тощо, а замовник зобов'язується прийняти виконану роботу та оплатити її (стаття 892 Цивільного Кодексу України).

Проведений аналіз, результати якого наведені в табл.1, показує, що за своєю сутністю договір про проведення аудиту ближчий до договору на виконання науково-дослідних робіт (ст. 892-900 Цивільного кодексу України), а особливо їх спільність полягає в обов'язках виконавця та замовника. Але і в цьому випадку слід враховувати загальну специфіку аудиторської роботи, яка полягає у відсутності об'єктивних підстав для зменшення замовником плати залежно від фактично одержаних від результатів, обмеженістю використання результатів роботи самим аудитором, специфіку проведення обов'язкової аудиторської перевірки.

Таблиця 1 - Аналіз узгодженості положень Цивільного кодексу України стосовно договорів на виконання науково-дослідних робіт зі змістом та специфікою проведення аудиторської перевірки

Стаття	**Зміст статті**	**Спірні питання щодо можливості застосування до договору на проведення аудиту**
Стаття 893 «Виконання робіт»	Виконавець зобов'язаний провести наукові дослідження особисто, якщо інше не встановлено договором на виконання науково-дослідних або дослідно-конструкторських та технологічних робіт. Виконавець має право залучати до виконання науково-дослідних робіт інших осіб лише за згодою замовника.	Стаття відповідає змісту робіт, які виконуються аудитором при проведенні аудиторської перевірки. Передбачена можливість залучення інших осіб, що відповідає вимогам МСА 600 «Використання роботи іншого аудитора», МСА 610 «Розгляд роботи внутрішнього аудиту», МСА 620 «Використання роботи експерта»
Стаття 894 «Передання, прийняття та оплата робіт»	Виконавець зобов'язаний передати, а замовник прийняти та оплатити повністю завершені науково-дослідні роботи. Договором можуть бути передбачені прийняття та оплата окремих етапів робіт або інший спосіб оплати. Плата за виконання науково-дослідних або дослідно-конструкторських робіт та	Зміст статті відповідає умовам оплати аудиторської роботи за єдиним виключенням, яке є суттєвим саме для аудиторів. *Домовленістю сторін за договором про проведення аудиту не може бути передбачена можливість зменшення замовником плати залежно від фактично одержаних результатів*

Стаття	Зміст статті	Спірні питання щодо можливості застосування до договору на проведення аудиту
	технологічних робіт, встановлена договором, може бути зменшення замовником залежно від фактично одержаних результатів порівняно з результатами, передбаченими договором, якщо це не залежало від замовника, а можливість такого зменшення та його межі були передбачені домовленістю сторін.	*порівняно з результатами, передбаченими договором, якщо це не залежало від замовника. Адже результатом робіт на проведення аудиту є аудиторський висновок, його обсяг не може бути встановлений замовником, а відсутність виявлених помилок не може бути підставою для зменшення плати.* *Крім того слід враховувати, що у відповідності із ст. 20 Закону України «Про аудиторську діяльність» забороняється проведення аудиту, якщо розмір винагороди за надання аудиторських послуг не враховує необхідного для якісного виконання таких послуг часу, належних навичок, знань, професійної кваліфікації та ступінь відповідальності аудитора (ст. 20).*
Стаття 895 «Конфіденційність відомостей про договір»	Виконавець і замовник зобов'язані забезпечити конфіденційність відомостей щодо предмету договору, ходу його виконання та одержаних результатів, якщо інше не встановлено договором. Обсяг відомостей, що належать до конфіденційних, встановлюється договором.	Зміст статті відповідає ст. 19 Закону України «Про аудиторську діяльність»: «аудитори та аудиторські фірми зобов'язані зберігати в таємниці інформацію, отриману при проведенні аудиту та виконанні інших аудиторських послуг, не розголошувати відомості, що становлять предмет комерційної таємниці, і не використовувати їх у своїх інтересах або в інтересах третіх осіб». *Виключення повинно бути передбачено для обов'язкового аудиту. Не може бути забезпечена конфіденційність відомостей щодо предмету договору, та одержаних результатів у вигляді аудиторського висновку, який складається за наслідками обов'язкової аудиторської перевірки. Конфіденційність при проведенні обов'язкового аудиту може бути додержана лише стосовно ходу виконання перевірки та інших результатів (наприклад, у вигляді додаткової підсумкової документації).*
Стаття 896 «Права сторін на результати робіт»	Замовник за договором на виконання науково-дослідних або дослідно-конструкторських та технологічних робіт має право використовувати передані йому результати робіт у межах і на умовах, встановлених договором. Договором може бути передбачено право виконавця передавати результати робіт іншим особам. Виконавець має право використати одержаний ним результат робіт також для себе, якщо інше не встановлено договором.	Договором може бути передбачено право виконавця передавати результати робіт іншим особам, для обов'язкового аудиту в обов'язковому порядку слід передбачити механізм оприлюднення аудиторського висновку. *Що стосується використання результатів робіт аудитором, то в договорі на проведення аудиту, враховуючи необхідність забезпечення конфіденційності, аудитору може бути надано право використати результати*

Стаття	Зміст статті	Спірні питання щодо можливості застосування до договору на проведення аудиту
		робіт лише для удосконалення власного організаційно-методичного забезпечення перевірок.
Стаття 897 «Обов'язки виконавця»	Виконавець за договором на виконання науково-дослідних або дослідно-конструкторських та технологічних робіт зобов'язаний: а) виконати роботи відповідно до погодженої із замовником програми (техніко-економічних показників) або тематики і передати замовникові результат у строк, встановлений договором; б) додержуватися вимог, пов'язаних з охороною прав інтелектуальної власності; в) утримуватися від публікації без згоди замовника науково-технічних результатів, одержаних при виконанні робіт; г) вживати заходів для захисту одержаних при виконанні робіт результатів, що підлягають правовій охороні, та інформувати про це замовника; д) своїми силами та за свій рахунок усувати допущені з його вини недоліки у технічній документації, які можуть спричинити відступи від техніко-економічних показників, передбачених у технічному завданні замовника або в договорі; е) негайно інформувати замовника про виявлену неможливість одержати очікувані результати або недоцільність продовжувати роботу.	Всі обов'язки виконавця, передбачені цією статтею повинні бути включені до обов'язків виконавця - аудитора. Особливо слід підкреслити те, що необхідно виконати роботи відповідно до погодженої із замовником програми або тематики і передати замовникові результати у строк, встановлені договором
Стаття 898 «Обов'язки замовника»	Замовник за договором на виконання науково-дослідних робіт зобов'язаний: а) видати виконавцеві технічне завдання та погодити з ним програму (техніко-економічні показники) або тематику робіт; б) передати виконавцеві необхідну для виконання робіт інформацію; в) прийняти виконані роботи та оплатити їх.	Всі ці обов'язки є абсолютно логічними та повинні бути обов'язковими для замовника. Особливо слід підкреслити обов'язковість наявності технічного завдання (програми або тематики робіт). Для аудиторів таке технічне завдання приймає форму плану та програми аудиту. При обов'язковому аудиті таке технічне завдання приймає форму методичних рекомендації щодо формату аудиторських висновків, які готують відповідні відомства.
Стаття 898 «Наслідки неможливості досягнення результату»	Якщо у ході науково-дослідних робіт виявляється неможливість досягнення результату внаслідок обставин, що не залежать від виконавця, замовник зобов'язаний оплатити роботи, проведені до виявлення неможливості отримати передбачені договором результати, але не вище відповідної частини ціни робіт, визначеної договором.	Такі обставини, передбачені і в МСА як можливість припинення виконання договору.

Стаття	Зміст статті	Спірні питання щодо можливості застосування до договору на проведення аудиту
Стаття 900 «Відповідальність виконавця за порушення договору»	Виконавець відповідає перед замовником за порушення договору на виконання науково-дослідних робіт, якщо не доведе, що порушення договору сталося не з його вини. Виконавець зобов'язаний відшкодувати замовнику реальні збитки у межах ціни робіт, в яких виявлено недоліки, якщо договором встановлено, що вони підлягають відшкодуванню в межах загальної ціни робіт за договором. Упущена вигода підлягає відшкодуванню у випадках, встановлених законом.	Понесені клієнтом збитки аудитор повинен відшкодувати в повному розмірі. Повний розмір збитку повинен включати в себе не лише нанесений клієнту так званий прямий збиток, але втрачену вигоду. Якщо прямий збиток для клієнта полягає у витратах, понесених при проведенні неякісної перевірки, та додаткових витратах по проведенню повторної перевірки, то при визначенні суми втраченої вигоди можуть виникнути труднощі. Крім того, слід враховувати наявність обмеженої відповідальності аудиторів: у відповідності з ч.2 ст. 25 Законі України «Про аудиторську відповідальність» аудитори несуть перед замовником обмежену відповідальність, оскільки встановлено, що розмір майнової відповідальності аудиторів (аудиторських фірм) не може перевищувати фактично завданих замовнику збитків з їх вини.

Узагальнюючи результати дослідження, можна зробити наступні висновки. Важливим аспектом аудиторської діяльності є відповідальність аудитора як суб'єкту професійної відповідальності. Чітке розуміння сутності та видів відповідальності аудитора, осіб, які можуть висунути позов до нього, дозволяє зрозуміти мету аудиту та виділити критерії оцінки якості аудиторської роботи.

В Законі України «Про аудиторську діяльність» містяться вимоги щодо обов'язків аудитора стосовно якості проведеної роботи, необхідності інформування замовника та дотримання принципів конфіденційності. Закон не містить спеціальних норм про підстави та умови цивільно-правової відповідальності аудиторів і замовників. З цих позицій важливе місце належить договору на проведення аудиту, положення якого повинні формуватися з урахуванням норм і Закону України «Про аудиторську діяльність», і Цивільного кодексу України.

В публікаціях з цього питання договір на проведення аудиту розглядається як окремий випадок одного з різновидів господарських договорів, а саме – договорів підряду. Але аналіз якісних особливостей договору підряду, які викладені в Цивільному кодексі України, дозволяє зробити висновок, що не всі його положення можуть бути застосовані до договору на проведення аудиту внаслідок специфіки аудиторської діяльності. Ці особливості стосуються оцінки якості робіт, кваліфікації аудиторської перевірки як такої, що проведена неналежним чином, порядку прийняття замовником результатів аудиту.

Суперечливим, на погляд автора, є віднесення договору на проведення аудиту до складу договорів підряду. Особливістю договору про надання аудиторських послу полягає у творчому характері робіт, які вирізняються своєї високо інтелектуальністю, тому за своєю сутністю договір про проведення аудиту ближчий до договору на виконання науково-дослідних робіт. Але і в цьому випадку слід враховувати загальну специфіку аудиторської роботи, яка полягає у відсутності об'єктивних підстав для зменшення замовником плати залежно від фактично одержаних результатів,

обмеженістю використання результатів роботи самим аудитором, специфіку проведення обов'язкової аудиторської перевірки та вищевикладені зауваження стосовно оцінки якості та прийняття результатів робіт.

Отже, багато питань укладання договору на проведення аудиту залишаються невирішеними або мають неоднозначне тлумачення. В Законі про аудиторську діяльність даному питанню присвячена лише одна стаття, яка має надто поверховий характер, а враховуючи, що в МСА відсутній стандарт, присвячений договору, а в Цивільному кодексі України не врахована специфіка аудиторської роботи, слід обов'язково присвятити даному питанню підвищену увагу. Якщо здійснити порівняння Законів України «Про аудиторську діяльність» (у редакції Закону України від 14 вересня 2006 року №140-V) та Закону України «Про оцінку мана, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12 липня 2001 року №2658-III (із змінами та доповненнями), то можна зробити висновок не на користь першого. Наприклад, в статті 11 Закону України «Про оцінку мана, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» викладено порядок укладання договору на проведення оцінки майна, його обов'язкові положення. Тому, на наш погляд слід якомога детальніше викласти в Законі України «Про аудиторську діяльність» порядок укладання договору на проведення аудиту та його особливості, що безумовно повинно сприяти підвищенню якості аудиторської роботи.

Список літератури

1. Аудит Монтгомери / Ф.Л. Дефлиз, Г.Р.Дженик, В.М. О`Рейли, М.Б. Хирш, Пер.с англ.. под ред. Я.В. Соколова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 542 с.
2. Дорош Н.І. Аудит: теорія і практика. – К.: Знання, 2006. – 495 с.
3. Закон України «Про аудиторську діяльність» (у редакції Закону України від 14 вересня 2006 року №140-V).
4. Закон України «Про оцінку мана, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12 липня 2001 року №2658-III (із змінами та доповненнями).
5. Цивільний кодекс України: Чинне законодавство зі змінами та допов. станом на 1 серп. 2006. р.: (відповідає офіц. текстові). – К.: Вид. ПАЛИВОДА А.В., 2006. – 328 с.
6. Бурлаков Р.М. Цивільно-правові питання здійснення аудиторської діяльності в Україні: Автореф. дис… к-та юрид. наук: 12.00.03 – цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право. – Харків, 2000. – 16 с. - *Доступний з <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2000/00brmadu.zip>*

В статье исследуются вопросы гражданско-правовой ответственности аудиторов и заказчиков, положений договора на проведение аудита. Проведен критический анализ законодательных документов, которые регулируют порядок осуществления аудиторской деятельности. Выделены специфические особенности аудиторской работы, которые определяют специфику ответственности аудиторов и договора на проведение аудита с точки зрения гражданского законодательства Украины.

The problems of auditors` and clients` civil law responsibility, clauses of auditing agreement are investigated in the article. The analysis of legislation which regulates the rules of conducting the auditing has been conducted. The specific peculiarities of auditing which determine the specific character of auditors` responsibility and auditing agreement have been determined.

УДК 338

О.Ю. Коцюрба, асп.
Кіровоградський національний технічний університет

Формування фінансових ресурсів підприємств житлово-комунального господарства

У статті розглянуто проблеми формування фінансових ресурсів підприємств житлово-комунального господарства, здійснено класифікацію джерел фінансування житлово-комунальної сфери. Автором обґрунтовано необхідність пошуку додаткових джерел фінансових ресурсів для житлово-комунальних підприємств.

житлово-комунальне господарство фінансові ресурси, класифікація, власний капітал, залучений капітал, позиковий капітал, заборгованість

Постановка проблеми. Житлово-комунальне господарство (ЖКГ) є тією сферою, яка має соціальне спрямування і від ефективності діяльності підприємств якої залежить як рівень життя населення, так і розвиток населених пунктів, міст, районів та держави. В свою чергу, ефективність діяльності підприємств ЖКГ залежить від наявності достатніх фінансових ресурсів та їх якісного складу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У науковій економічній літературі дослідженню проблем формування фінансових ресурсів надається велика увага. Результати цих досліджень відображені в багатьох наукових розробках, серед яких наукові праці Н. Хрущ, В. Приступи, В. Опаріна, В. Шелудько, М. Артуса, І. Зятьковського, О. Величко та ін. Праці М. Забаштанського, Н. Лелюк присвячені, зокрема, проблемам формування фінансових ресурсів у житлово-комунальній сфері. Проте, залишається невирішеною проблема розробки механізмів формування фінансових ресурсів із врахуванням специфіки ЖКГ. У цьому руслі особливих досліджень потребують процеси розширення та ефективного задіяння джерел фінансових ресурсів ЖКГ.

Основною метою статті є аналіз джерел формування фінансових ресурсів підприємств житлово-комунального господарства Кіровоградської області та виявлення резервів щодо їх збільшення.

Виклад основного матеріалу. Необхідною умовою успішної діяльності кожної підприємницької структури стала наявність достатніх фінансових ресурсів.

Оцінку формування фінансових ресурсів на підприємствах ЖКГ доцільно розпочати із характеристики сутності та видів фінансових ресурсів.

Фінансовими ресурсами підприємства називають грошові кошти, що перебувають у його розпорядженні на постійній або тимчасовій основі. Економічний зміст фінансових ресурсів визначається складом і джерелами їх формування та напрямками використання.

Опарін В. класифікує фінансові ресурси за наступними ознаками: за правом власності (власні, надані, позичені), за кругообігом (початкові, приросщені) та за використанням (матеріальні та в обігу). [5, с. 80].

Партін Г.О. доповнює вище зазначену класифікацію такою ознакою, як форма реалізації, відповідно до якої виділяються матеріальні, фінансові та нематеріальні фінансові ресурси. [4, с. 11].

Л. Катан вважає, що класифікувати фінансові ресурси слід, враховуючи такі ознаки, як: джерела формування, цільове призначення.

Класифікація фінансових ресурсів за окремими ознаками зображена на рисунку 1.

Рисунок 1 – Класифікація фінансових ресурсів за окремими ознаками

Розгляд фінансових ресурсів за способом формування та джерелами їх створення необхідний для визначення меж їх функціонування.

За способом формування фінансові ресурси поділяються на ті, що:

– створювалися при заснуванні підприємства (за рахунок внесків засновників у статутний фонд);

– створені за рахунок власних та прирівняних до них коштів (за рахунок надходжень, доходів та прибутку);

– мобілізувалися на фінансовому ринку (цінні папери, кредити, кошти інвесторів);

– поступили у порядку розподілу грошових надходжень (дивіденди, відсотки, доходи на пайові внески, страхові відшкодування, бюджетні субсидії, дотації).

Класифікація фінансових ресурсів за способом їх формування зображена на рис. 2.

Фінансові ресурси підприємств за джерелами формування поділяються на власний, позичковий та залучений капітал, який використовується для формування активів підприємства та здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою отримання прибутку. Власний, позичковий та фінансовий капітали, які формують, з

одного боку, фінансові ресурси підприємства та беруть участь у фінансуванні його активів, з іншого боку, є зобов'язаннями перед конкретними власниками.

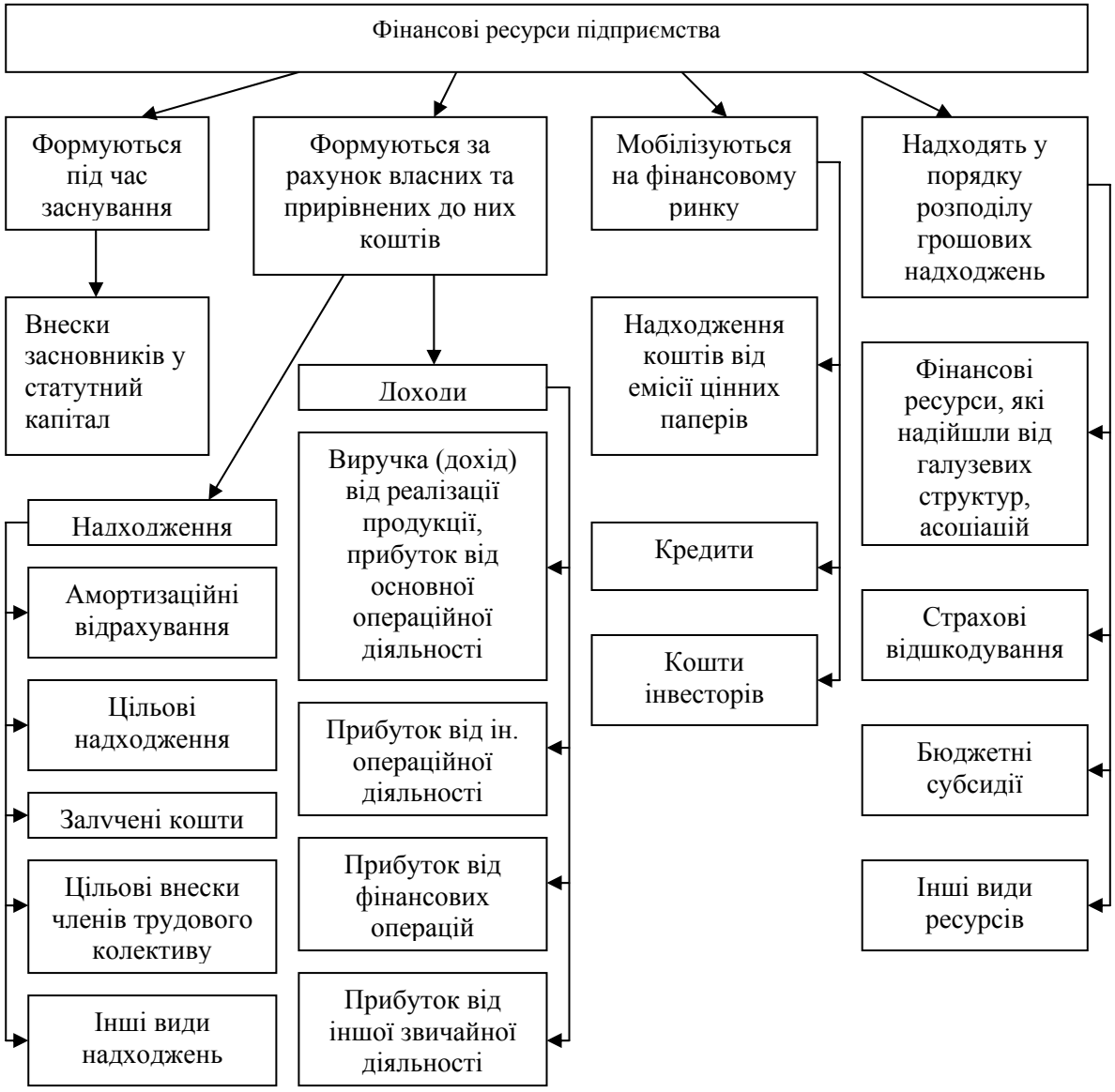


Рисунок 2 – Класифікація фінансових ресурсів за способом їх формування

Класифікація фінансових ресурсів за джерелами їх формування зображена на рис. 3.

Власний капітал – це власні джерела фінансування підприємства, які утворюються двома шляхами: внесенням власниками підприємства грошей та інших активів, накопичень суми прибутку, що залишається на підприємстві. До складу власного капіталу включають:

– статутний капітал (фіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є внеском власників до капіталу підприємства); пайовий капітал (сукупність коштів фізичних та юридичних осіб, що добровільно розміщені у товаристві для здійснення його фінансово-господарської діяльності); додатково вкладений капітал в акціонерних товариствах (сума, на яку вартість реалізації випущених акцій перевищує їх номінальну вартість (емісійний дохід));

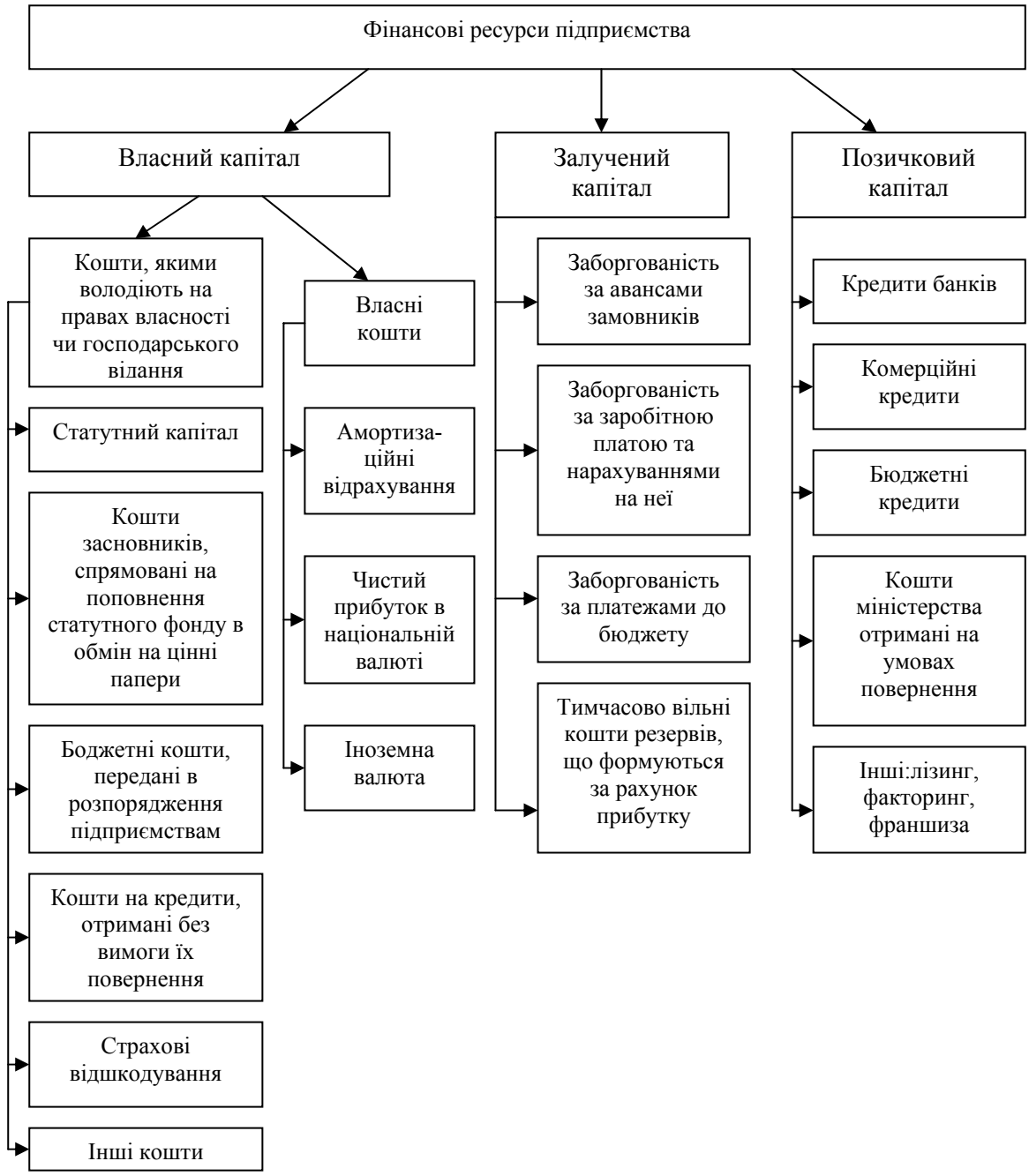


Рисунок 3 – Класифікація фінансових ресурсів за джерелами їх формування

– резервний капітал – резерви на непердбачені витрати, що сформовані згідно з законодавством або засновницькими документами за рахунок прибутку підприємства;

– інший додатковий капітал – це оцінка необоротних активів, вартість активів, що безкоштовно отримані від інших фізичних та юридичних осіб, та інші види додаткового капіталу;

– нерозподілений прибуток (непокритий збиток) – прибуток, що реінвестований у господарську діяльність підприємства. Непокритий збиток вираховується при визначенні і підсумках власного капіталу;

– неоплачений капітал – заборгованість власників за внесками до статутного капіталу. Його сума вираховується при визначенні підсумку власного капіталу.

До складу позичкових фінансових ресурсів відносять: довго-, середньо- та короткострокові кредити банків; довгострокові фінансові забезпечення та інші

довгострокові зобов'язання, на які нараховуються відсотки; лізинг; франшиза; кошти, що надходять з бюджету та міністерств на умовах повернення; відстрочені податкові зобов'язання по сплаті податку.

До залучених фінансових ресурсів включають: тимчасово вільні кошти резервів, що формуються за рахунок чистого прибутку; реінвестовані кошти резерву для виплати дивідендів; всі види кредиторської заборгованості з поточних зобов'язань підприємства фізичним та юридичним особам; поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями; векселі видані; поточні зобов'язання за розрахунками з одержаних авансів; з бюджетом по сплаті податків, з позабюджетними фондами, з органами страхування, з оплати праці, з учасниками по виплаті дивідендів; інші поточні зобов'язання. [2, с. 52].

Теоретично джерела формування фінансових ресурсів підприємств житлово-комунального господарства майже споріднені з джерелами підприємств інших видів діяльності. Разом з тим, наявність багатьох зовнішніх факторів впливу на дану сферу дещо порушують цю спорідненість. Постійна дотаційність галузі, наявність значних сум дебіторської заборгованості, здійснення цінової політики органами місцевого самоврядування, з одного боку, та відсутність податкових пільг і сприятливого інвестиційного середовища, з іншого, унеможливлюють залучення додаткових джерел фінансових ресурсів. Крім того, фінансове становище житлово-комунальної сфери не можна назвати задовільним [1, с. 26].

Так, наприклад, протягом січня-травня 2007 року борг споживачів за отримані житлово-комунальні послуги в Кіровоградській області зріс на 8,9 млн.грн. Найбільшим боржником є населення, заборгованість якого зросла на 5,3 млн.грн. і складає 80,0 млн.грн., тоді як заборгованість населення на 1 квітня 2006 року становила 62,8 млн.грн.

Рівень оплати за житлово-комунальні послуги по Кіровоградській області загалом складає 93,2 %, в тому числі населення розрахувалось за послуги на 92,3 %.

За послуги теплопостачання на кінець травня 2007 року населення розрахувалось на 95,3 %, водопостачання та водовідведення – на 97,8 %. Найгірший показник оплати послуг з утримання будинків та прибудинкових територій – до 85 % [6].

Відсутність належної платіжної дисципліни негативно впливає на фінансове становище підприємств ЖКГ та унеможливлює залучення позикового капіталу. Значний фізичний та моральний знос основних засобів (для Кіровоградщини близько 60%), збитковість житлово-комунальних підприємств зменшують можливості знаходження додаткових джерел фінансових ресурсів. А тому власний капітал є основним джерелом фінансування підприємств житлово-комунального господарства.

Додатковим джерелом формування фінансових ресурсів для підприємств ЖКГ могли би стати кредити банків, проте через незадовільний фінансовий стан та неможливість погашати великі відсоткові ставки за кредитами підприємства не в змозі скористатись цим джерелом. Також деякі банки вдаються до такої кредитної політики, за якої передбачається відмова у наданні кредитів для державних підприємств, установ, організацій. Негативним фактором є і те, що законодавчим чином неврегульований механізм функціонування житлово-комунальних підприємств на фінансовому ринку України та його особливості.

Висновки. Складний фінансовий стан підприємств житлово-комунальної сфери обумовлений недостатністю фінансових ресурсів. Сьогодні левову частку серед джерел фінансування підприємств житлово-комунального господарства займають власні фінансові ресурси, обсяг яких дуже обмежений. Збільшення обсягу власного капіталу можливе шляхом розробки та застосування особливого механізму оподаткування на період реформування житлово-комунальної сфери.

Особливу увагу слід приділити використанню залучених та позикових фінансових ресурсів у сфері ЖКГ. Актуальним тут буде застосування лізингових схем, що дозволить оновити основні фонди підприємств ЖКГ, проте це стане можливим в наступних випадках:

- розробка та прийняття законопроекту про державну підтримку лізингової діяльності в сфері ЖКГ та створення фонду для часткового відшкодування відсотків за користування лізинговим майном;
- активізація участі комерційних банків в лізингових угодах шляхом звільнення їх від сплати податку на прибуток, отриманий від надання кредитів при операціях фінансового лізингу, та надання їм спеціальних державних гарантій;
- використання зарубіжного досвіду при реформуванні ЖКГ та застосування лізингу для введення енерго- та ресурсозберігаючих технологій.

Одним із шляхів збільшення суми позичкового капіталу в майні підприємств ЖКГ могло би стати створення комунального банку. Пріоритетним напрямком його діяльності має стати кредитування житлово-комунальних підприємств (погашення відсотків за кредитами має бути покладено на державу через щорічне закладання відповідних сум у Державному бюджеті Україні).

Важливим моментом є також погашення заборгованості населення за спожиті житлово-комунальні послуги. Вирішення цієї проблеми можливе шляхом застосування до неплатників штрафних санкцій та припинення подальшого надання послуг, що стосується, насамперед, електро- та газопостачання.

Список літератури

1. Забаштанський М.М. Джерела формування фінансових ресурсів підприємств комунального господарства// Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 6 (48). – С. 25-29.
2. Катан Л.І., Дуброва Н.В., Бондарчук Н.В. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. під час підгот. спец. та магістрів із спец. «Фінанси» у ВНЗ II-IV рівня акредитації. – Суми: Довкілля, 2007. – 243 с.
3. Лелюк Н.Є., Короп О.О. Проблеми формування фінансових ресурсів підприємств житлово-комунального господарства// Коммунальное хозяйство городов. – 2006. – № 71. – С. 223-228.
4. Партин Г.О., Загородній А.Г. Фінанси підприємств: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл./ Національний банк України; Львівський банківський ін-т. – Львів: ЛБІ НБУ, 2003. – 265 с.
5. Фінанси (загальна теорія): навч. посібник/ В.М. Опарін. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.
6. www.kr-admin.gov.ua

В статье рассмотрены проблемы формирования финансовых ресурсов предприятий жилищно-коммунального хозяйства, осуществлена классификация источников финансирования жилищно-коммунальной сферы. Автором обоснована необходимость поиска дополнительных источников финансовых ресурсов для жилищно-коммунальных предприятий.

The poblems about forming financial resources' for enterprises of dwelling-communal economy are considered in the article. The author made classification of financial sources in dwelling-communal sphere. The necessity of search of additional sources of financial resources is grounded by the author.

УДК 657.6

В. М. Малахова, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Збалансована система показників, їх розробка та аналіз

В статті розглядається методика розробки збалансованої системи показників, яка складається з наступних елементів: фінансова, клієнтська складова, показники внутрішніх бізнес – процесів, навчання і розвитку персоналу; розкрито зміст кожної складової частини, їх взаємозв'язки, а також методику розробки показників; надані пропозиції щодо впровадження збалансованої системи показників.
збалансована система показників, клієнтська складова, внутрішні бізнес – процеси, навчання і розвиток персоналу, стратегія підприємства, стратегічне планування, інформаційні процеси, збалансованість, конкуренція, концепція

В теперішній час змінюється характер конкуренції. На зміну промислової конкуренції приходить інформаційна. Підприємству, яке працює в умовах такої конкуренції, необхідні нові види продукції, вихід на світові ринки. Успіх забезпечений тому підприємству, продукція якого конкурентоспроможна на протязі багатьох років.

Традиційні фінансові показники діяльності підприємства, такі як прибуток, рентабельність капіталу не завжди враховують сучасні умови. Тому необхідна збалансована система, яка б поєднувала нефінансові та фінансові показники діяльності, які б відображували цілі по реалізації стратегії. Збалансовану систему показників можна також розглядати як систему стратегічного управління, як джерело розповсюдження інформації.

Збалансована система показників визначалась та вивчалась такими вченими, як Р. Каплан, Д. Нортон, А. Томпсон, А. Стрикленд, Т. Головко, С. Сагова, Л. Івакіна, Н. Чебанова та інші. Проте вимоги щодо їх розробки та аналізу недостатньо конкретизовані.

Збалансована система показників повинна відображати наступні складові: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес – процеси, навчання та розвиток персоналу.

Фінансові показники визначаються на підставі фінансової звітності. Їх можна класифікувати на випереджаючі та ті, що отримані із запізненням.

Показники, що отримані із запізненням, характеризують діяльність підприємства за минулий період. Проте існують деякі фактори – показники, які направлені на отримання визначених результатів діяльності. Наприклад, широкий асортимент продукції дозволяє успішно завойовувати ринок і відповідно мати більшу суму доходів від продажу.

Показники, що отримані із запізненням, легко визначити, але вони не орієнтовані на майбутнє, тому що характеризують минулий період.

Випереджаючі показники орієнтовані на майбутнє та мають прогнозний характер, проте їх достатньо складно визначити. Можливо це принципово нові показники, які раніше не застосовувались на підприємстві. Тому при формуванні показників необхідно для кожного показника, отриманого із запізненням, знаходити випереджаючий показник.

Фінансова збалансована система показників повинна бути представлена наступними показниками:

- сумарні активи підприємства;

- прибуток;
- прибутковість чистих і сумарних активів;
- сума доходів;
- дохід від реалізації нових продуктів;
- рентабельність власного капіталу;
- рентабельність інвестицій;
- додаткова економічна вартість;
- сума дивідендів;
- ціна акції;
- структурний склад акціонерів;
- сумарні витрати;
- оцінка конкурентоспроможності;
- сума залучених засобів;
- оборотність дебіторської та кредиторської заборгованості;
- оборотність запасів;
- інші показники.

Перераховані фінансові показники є важливими елементами збалансованої системи.

Клієнтська складова може бути охарактеризована такими показниками, які задовольняють клієнтів. До них належать: частка ринку, збереження клієнтів тощо. Але зазначені показники отримують із запізненням. Випереджаючі показники клієнтської складової повинні забезпечувати відповідний рівень показників, отриманих із запізненням. В залежності від основних положень обраної стратегії ці показники можуть бути різними. Якщо конкурентною перевагою підприємства є виробниче (операційне) удосконалення, то в такому випадку можна використовувати ціновий показник. Ціна повинна бути нижчою від ринкової, продукція має бути доступною клієнтам, зручною для придбання та післяпродажного обслуговування, з повною відсутністю браку, а підприємство повинне мати можливість диктувати ціни на нові види продукції.

Якщо на підприємстві конкурентною перевагою є лідерство по витратах, тобто можливість встановлювати найнижчі ціни на ринку, то для забезпечення цього слід проводити серйозну маркетингову роботу з метою пошуку таких ринків.

Підприємства, які змогли встановити тісні зв'язки з клієнтами, роблять акцент на комплексних рішеннях, тобто можуть надати своїм клієнтам цілий спектр послуг. Цьому повинне сприяти знання клієнтів, розуміння сутності комплексу послуг, що впроваджуються, та культури сприяння успіху клієнта, встановлення довгострокових відносин.

Таким чином, характерними показниками клієнтської складової є частка ринку, прибутковість у розрізі клієнтів, привабливість збереження та лояльність клієнтів, задоволеність клієнтів, кількість скарг клієнтів, у тому числі кількість задоволених скарг, рівень повернення товарів, час виконання замовлення клієнтів, кількість втрачених клієнтів, середній дохід від продажу на одного клієнта, кількість розміщених реклам, визнання торгової марки, витрати по обслуговуванню клієнтів та інші.

Заплановану суму виручки від продажу може забезпечити тільки визначена кількість клієнтів. Тому при спілкуванні з клієнтами необхідно враховувати їх думку. Кожне спілкування з клієнтами може або розвивати бізнес, або здійснювати на нього негативний вплив. З появою мережі Internet розширився пошук каналів збуту. Сьогодні нікого не здивує замовлення покупки через Internet або доставка продукту додому. Але є і консервативні клієнти. Багатьом з них подобається відвідувати магазини, виставки,

ярмарки. Тут, окрім банальної функції придбання, присутня ще й соціальна цінність – задоволення від факту покупки та спілкування між собою.

У той же час, збереження та розповсюдження клієнтської бази можливе тільки при умові задоволення потреб споживачів, що є однією з цілей клієнтської складової. Для отримання вичерпної інформації про ступінь задоволення споживачів необхідно використовувати спеціальні методи психології, маркетингового дослідження, статистики, нової технології проведення опитування, а також способи обробки інформації та комп'ютерні можливості.

Після демонополізації зовнішньоекономічної діяльності в Україні та отримання права самостійного формування цінової політики, підприємства зіткнулися з труднощами. Однією з головних проблем є постійна жорстка конкуренція. При практично однаковому рівні якості, який визначається зарубіжними підприємствами, головним інструментом конкурентної боротьби є ціна. За останній час виробники з цих держав витіснили провідні українські та російські заводи із ряду регіональних ринків.

Успіх у досягненні перерахованих цілей системи, які характеризуються ринковою часткою, збереженням та розширенням клієнтської бази, задоволенням споживачів не гарантує прибутковість. Тому наступна ціль клієнтської складової збалансованих показників – одержання прибутку. Прибутковість необхідно аналізувати за різними клієнтськими сегментами з метою виявлення неприбуткових сегментів. Нові споживачі можуть спочатку бути неприбутковими, тому важливо зрозуміти та виявити причини неприбутковості. По відношенню до існуючих неприбуткових споживачів необхідно розробити заходи, за допомогою яких можна їх перевести в категорію прибуткових. До таких заходів відносяться дії по зміні їх споживчої поведінки, внаслідок чого клієнти споживають менше продукції за тією ж ціною, або погоджуються на підвищення ціни. Якщо жоден з цих підходів не допомагає, то таких споживачів важко утримати.

Таким чином, головними показниками клієнтської складової збалансованої системи показників є:

- збільшення частки ринку;
- збереження клієнтської бази;
- розширення клієнтської бази;
- задоволення потреб клієнтів;
- прибутковість клієнтів.

Ключові показники можна згрупувати в ланцюг причинних зв'язків (рис. 1).

Рисунок 1 - Ключові показники клієнтської складової

Для досягнення клієнтських та фінансових цілей підприємства ще необхідно розробити та проаналізувати показники діяльності, які відображають внутрішні бізнес – процеси.

Останнім часом все більше уваги приділяється оцінці постачання, тому що ланцюг постачання дозволяє одержати конкретну перевагу підприємства у внутрішніх

бізнес – процесах. Раніше зверталась увага на те, що у ланцюзі витрат тільки виробнича складова додає цінності продукції, а всі інші складові доповнюють її та збільшують витрати. В галузях матеріального виробництва витрати на покупні матеріальні запаси, включаючи комплектуючі, складають більшу половину всієї суми витрат. Звідси зрозуміло, чому так актуально оцінити ланцюг постачання підприємства. Показники ланцюга постачання наступні:

- час – своєчасна доставка, тривалість циклу замовлення, тривалість циклу планування;
- якість – загальна задоволеність клієнтів, точність обробки, ідеальне виконання замовлення, зокрема: своєчасна доставка, повнота виконання, точний вибір продукта, відсутність пошкоджень, точність прогнозування, точність планування, дотримання графіку;
- витрати – оборотність запасів готової продукції, період погашення дебіторської заборгованості, витрати на обслуговування, тривалість циклу руху грошових коштів, сумарні витрати, які включають собівартість продукції, транспортні витрати, витрати на зберігання запасів, витрати на транспортування матеріалів, інші витрати (інформаційні системи, адміністративні завдання тощо);
- інші – зміна часу виконання замовлення, мінімальний обсяг замовлення.

Крім цих основних показників є і додаткові. До них відносяться своєчасна доставка, оборотність запасів, викиди забруднюючих речовин, витрати на дослідження та розробки, уачсть в житті регіону, кількість заявок на патенти, середній вік патентів, відсоток нових продуктів в загальному асортименті, дефіцитні продукти, рівень використання робочої сили, відсоток браку, час на його виправлення, наявність бази даних про клієнтів, час відповіді на питання про клієнта, період беззбитковості, постійне удосконалення, кількість гарантійних рекламацій, зменшення відходів, час простою, точність планування, час, необхідний для виходу на ринок, кількість позитивних відгуків про підприємство.

Всі ці додаткові показники мають загальний характер. Проте враховуючи специфіку кожного підприємства, вони у той чи інший час можуть бути використані і, більш того, їх впровадження може призвести до відкриття того чи іншого виду діяльності на підприємстві, сприяючи реалізації стратегії підприємства.

Виходячи з показників можна встановити цілі.

Так, однією з цілей є скорочення тривалості операційного циклу.

Другою ціллю аналізу бізнес – процесів є інвестування в іновації. Необхідно вкладати засоби у високовиробничі і економічні технології – автоматизацію, гнучкі виробничі системи, комп'ютерний контроль.

Третя ціль – це підвищення якості продукції. Підвищення якості через досягнення бездефектного виробництва, розширення асортименту – це той шлях, за допомогою якого можна вивести продукцію підприємства на широкий світовий ринок.

Наступна важлива ціль цієї складової – це якість обслуговування клієнтів. Для цього необхідно встановити тісний зв'язок з клієнтами для формування довгострокових відносин. Це забезпечить підприємству більш комплексний підхід до своєї діяльності. Такою діяльністю є доступ до інформації про клієнтів. Чим більше такої інформації має підприємство, тим краще воно може прогнозувати схему поведінки споживачів. Вона повинна бути зібрана з усіх джерел, об'єднана та зручна у користуванні. В мережі Internet є сайт підприємства, де можна знайти необхідну інформацію про його діяльність.

Основою вищеперерахованих трьох складових збалансованої системи показників є навчання і розвиток персоналу. Підприємство обов'язково повинне мати систему оцінки виконання, яка будується на наступних принципах:

- робітник повинен мати своє робоче завдання;
- визначення об'єкту виміру і оцінки – трудовий внесок або показники випуску продукції;
- релевантність і мотивація досягнень заданих показників;
- встановлення чітких стандартів для виконання;
- систематичність і точність виміру об'єктів;
- важливість групового, а не індивідуального заохочення.

Заохочувальні компенсаційні системи краще всього застосовуються на тих підприємствах, де працюють кваліфіковані робітники і яким делеговані повноваження реагувати на умови і прийняття рішень. На таких підприємствах керівники зосереджують увагу не на віддачі своїх розпоряджень, а на тому, щоб робітники повністю використовували свої знання, навики для досягнення стратегічних цілей підприємства. Матеріальне заохочування робітників повинне бути пов'язане з контрольованими показниками виконання робіт, тобто така комбінація заохочування повинна співпадати зі збалансованою системою показників.

Пропонуються наступні показники навчання і розвитку персоналу:
- інвестиції на навчання робітника;
- середній стаж роботи на підприємстві;
- відсоток працюючих, які мають науковий ступінь та вчене звання;
- кількість робітників, які мають декілька спеціальностей;
- плинність кадрів;
- кількість раціоналізаторських пропозицій;
- задоволеність робітників;
- участь в планах розподілу акцій;
- кількість нещасних випадків на виробництві;
- кількість заяв на замісництво вакантних посад;
- кількість менеджерів;
- якість умов праці;
- оцінка розповсюдження інформації всередині підприємства;
- продуктивність праці;
- пропаганда здорового способу життя;
- кількість годин на навчання;
- досягнення особистих цілей;
- своєчасне проведення атестацій;
- розвиток лідерства;
- планування заходів щодо розповсюдження інформації;
- відсоток працюючих, які мають на робочому місці комп'ютери;
- коефіцієнт стратегічної інформації;
- кількість міждисциплінарних завдань;
- управління знаннями;
- кількість порушень етики.

Перераховані показники допоможуть підприємству забезпечити наявність робітників потрібної кваліфікації, надати їм доступ до відповідної інформації, а також забезпечити мотивацію і єдину спрямованість їх дій на досягнення цілей підприємства.

У цьому напрямку ціллю є скорочення плинності кадрів, яка виражається кількістю звільнених робітників.

Друга, не менш важлива ціль – це підвищення кваліфікації робітників. Для досягнення довгострокових фінансових цілей підприємству необхідно інвестувати засоби на навчання та розвиток персоналу – збільшувати кількість годин на навчання, своєчасно проводити атестацію, збільшувати кількість робітників, які мають декілька

спеціальностей, підвищувати виробничі навики, тестувати робітників по перевірці теоретичних знань.

Підвищення рівня кваліфікації не буде ефективним, якщо відсутня належна мотивація персоналу. При цьому використовуються такі показники, як задоволеність робітників, якість умов праці, вивчення мікроклімату у колективі, ступеню задоволення мотивацією роботи, в тому числі й по окремих ділянках виробництва. В структурних підрозділах необхідно поглиблено вивчати та ліквідовувати причини, які спричинюють незадоволення та звільнення робітників. Задоволені робітники – це також необхідні умови для підвищення ступеню задоволеності клієнтів. Фізичні обставини (стан здоров'я) також здійснюють вплив на людей. Важливим засобом у роботі підприємства завжди є охорона праці.

Таким чином, мотивація персоналу і його компетентність необхідні для досягнення цілей клієнтської складової збалансованої системи показників внутрішніх бізнес – процесів. Але й цього недостатньо. Якщо робітник хоче бути конкурентоспроможним на сучасному ринку праці, йому необхідно мати інформацію про споживачів, внутрішні процеси, а також дані про прийняті фінансові рішення. Робітники повинні знати не тільки який сегмент ринку на даний час займає кожний конкретний клієнт, а й мати про нього інформацію.

Розглянемо ще декілька акцентів при розробці показників для чотирьох складових збалансованої системи. При виборі показників необхідно знати конкретну ситуацію на підприємстві, мати у достатньому обсязі інформаційний матеріал.

Після того, коли всі показники для кожної складової визначені, необхідно їх уточнити, тобто залишити тільки ті, які точно відображають суть стратегії підприємства. Процес уточнення показників необхідно здійснювати на робочому засіданні команди по розробці і впровадженню збалансованої системи показників. Показники повинні бути доступні і зрозумілі, а при появі нових показників потрібно розрахувати витрати і результати від їх впровадження.

При розробці показників системи рекомендуємо застосовувати перелік значної кількості показників по кожній складовій системи. Практика розробки і впровадження збалансованої системи показала, що кількість цих показників повинна бути на рівні 20 – 25. При розробці показників бажано, щоб кожному показнику, отриманому із запізненням, відповідав один або два випереджаючих показника.

Пропонуємо використовувати наступну кількість показників за складовими збалансованої системи:

- фінансова складова – 3 – 4 показника, які конкретно формують фінансові цілі підприємства;
- клієнтська складова – 5 – 8 показників, що відображають покупну цінність підприємства. Якщо бажаєте працювати з одним і тим же клієнтом, то треба включати якомога більше випереджаючих показників;
- складова бізнес – процесів – 5 – 10 показників, які охоплюють всі процеси підприємства;
- складова навчання і розвитку персоналу – 3 – 6 показників.

На етапі, коли розроблена збалансована система показників, необхідно провести семінар, метою якого є презентація пакета розробленої документації всім членам команди по розробці системи.

Успіх впровадження збалансованої системи показників буде залежати від того, наскільки ця система підтримується керівництвом підприємства та наскільки проінформовані про неї робітники.

Для того, щоб отримати збалансовану систему показників, необхідно мати причинно – наслідковий зв'язок між показниками даної системи. Тобто відібрані показники повинні сприяти реалізації стратегії підприємства.

Модель збалансованої системи показників представлена на рис. 2.

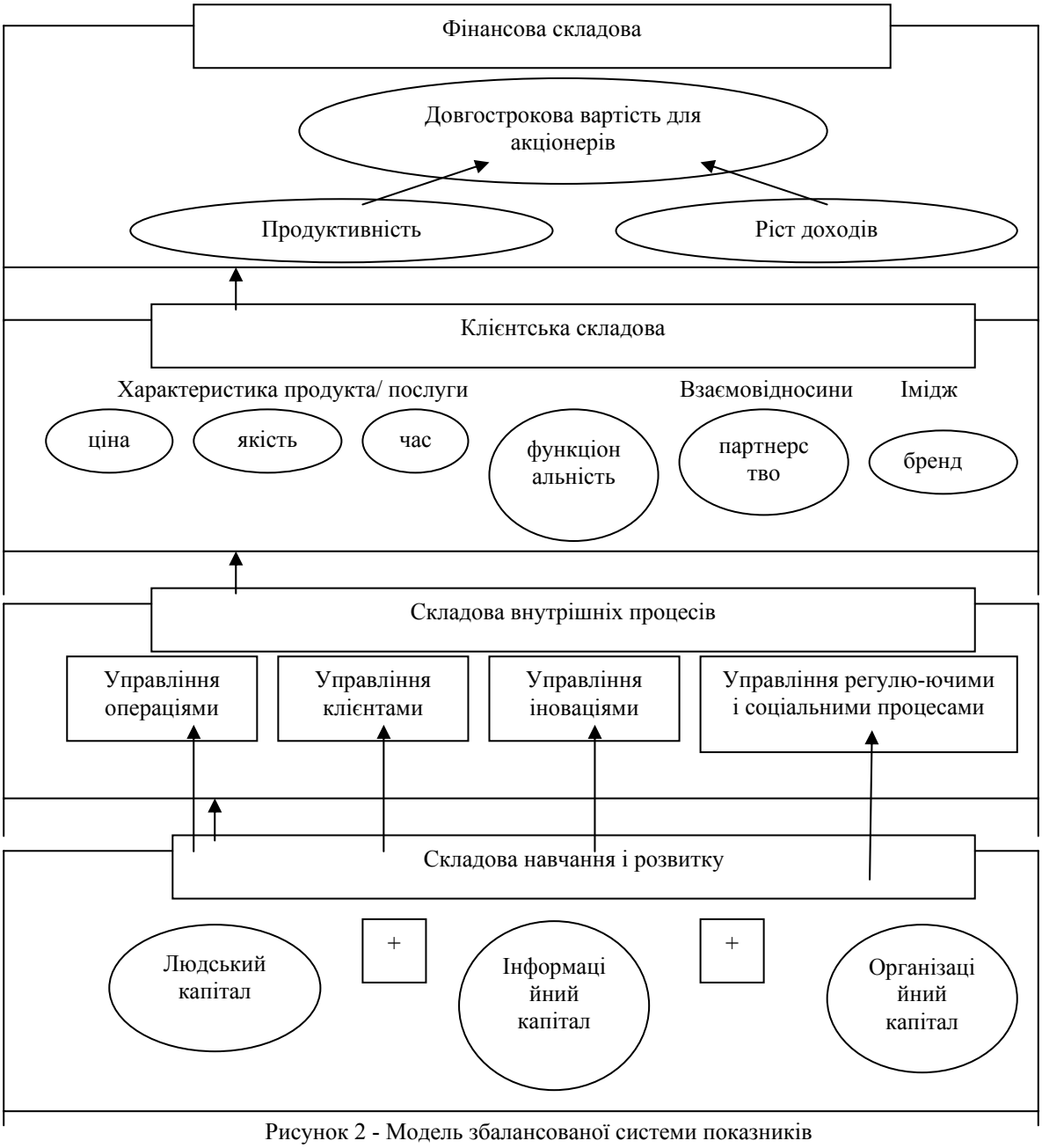


Рисунок 2 - Модель збалансованої системи показників

Збалансована система показників повинна бути динамічним і гнучким інструментом, тобто вона може змінюватись через певний час. Цю систему слід розглядати як оціночну систему, як інструмент стратегічного управління та інструмент розповсюдження інформації. Як оціночна система, вона повинна мати норми оцінки (відмінно, добре, задовільно), або бальну оцінку.

Отже, збалансована система показників включає чотири складові: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес – процеси і навчання та розвиток персоналу. Цілі кожної складової повинні бути конкретними, вимірюваними, реальними, обмеженими у часі. Важливим моментом при розробці системи є визначення показників по кожній

складовій. Після визначення показників необхідно відібрати тільки ключові (20 – 25 показників), які б відображали стратегію підприємства. Збалансована система показників є не тільки оціночною системою, але й частиною системи управління підприємством. Для розробки, а потім і для впровадження системи важливою є підтримка керівництва, її концепція повинна бути доступною всім працівникам підприємства. Для проведення аналізу показників вона повинна бути забезпечена джерелами інформації.

Список літератури

1. Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию: ЗАО «Олимп – бизнес». – М.: 2003.
2. Головко Т. В., Сагова С. В. Стратегічний аналіз: навч. метод. посібник. – К.: КНЕУ, 2002.
3. Чебанова Н. В., Ивакина И. Л., Андреева М. В. Стратегическое планирование: аспекты анализа и учета: опорный конспект лекций. – Х.: Укр ГАЖТ, 2004.
4. Томпсон – Мл. А., Стрикленд А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа: Пер. с англ. – 12 – е изд. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2002 .

В статье рассмотрена методика разработки сбалансированной системы показателей, которая состоит из следующих элементов: финансовая, клиентская составляющие, показатели внутренних бизнес – процессов, учебы и развития персонала; раскрыты сущность каждой составляющей, их взаимосвязи, а также методика разработки показателей; разработаны предложения относительно внедрения сбалансированной системы.

In the article the method of development of the balanced system of indexes, which consists of the following elements, is considered: financial, client constituents, indexes of internal business – processes, study and development of personnel; are exposed essence of every constituent, their intercommunication, and also method of development of indexes; suggestions in relation to introduction of the balanced system are developed.

УДК 657

Р.Е.Федів, директор
Державне підприємство „Об'єднана дирекція будівництва водогосподарських об'єктів Закарпатської області", м. Ужгород

Облік результатів використання бюджетних коштів на виконання бюджетних природоохоронних програм

Розглядаються сутність, джерела формування та використання фінансових результатів діяльності юридичних осіб-одержувачів бюджетних коштів. Досліджуються особливості обліку зазначених показників для підприємницької та непідприємницької діяльності.
фінансові результати, одержувачі бюджетних коштів, прибуток, дохід, витрати, затрати, видатки, бюджет, підприємницька діяльність, непідприємницька діяльність

Постановка проблеми. Державний комітет України по водному господарству (далі – Держводгосп) забезпечує раціональне використання, охорону і відтворення водних ресурсів: на підставі правил експлуатації водних об’єктів колегіально з урахуванням екологічних вимог та інтересів усіх водокористувачів встановлюються оптимальні режими роботи міжгалузевих водогосподарських систем та здійснюється постійний контроль за їх дотриманням.

Водогосподарський комплекс країни, який належить до сфери управління Держводгоспу, налічує понад 63 тис. річок, 28 тис. ставків, 1 тис. водосховищ, 5 крупних магістральних каналів, якими за рахунок міжбасейнового перерозподілу щорічно подається вода у маловодні регіони країни.

Результати моніторингу якості поверхневих вод, аналіз паспортизації малих річок та перевірки дотримання водного законодавства свідчать, що за останні роки екологічний стан водних об’єктів країни значно ускладнився внаслідок зростання навантаження на водозбори басейнів річок, збільшення скидів стічних вод та неконтрольованого освоєння заплав річок під приватне і дачне будівництво, садівництво і городництво.

Результати моніторингу якості поверхневих вод, аналіз паспортизації малих річок та перевірки дотримання водного законодавства свідчать, що за останні роки екологічний стан водних об’єктів країни значно ускладнився внаслідок зростання навантаження на водозбори басейнів річок, збільшення скидів стічних вод та неконтрольованого освоєння заплав річок під приватне і дачне будівництво, садівництво і городництво.

На етапах впровадження програмно-цільового методу планування бюджетів [12], державного фінансового аудиту актуальними питаннями є реформування бухгалтерського обліку господарювання одержувачів бюджетних коштів на виконання бюджетних програм, одного з пріоритетних напрямків діяльності бюджетних організацій та державних підприємств системи Держводгоспу.

Особливу увагу сьогодні приділено урядом суб’єктам державного сектору економіки – бюджетним установам і організаціям, так як саме на цю сферу діяльності спрямовано затверджену Кабінетом Міністрів України Стратегію модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007 – 2015 роки [16].

Одним із визначальних показників ефективності господарювання юридичної особи є її фінансовий результат, який на сьогодні у вітчизняній економіко-правовій базі має неоднозначне трактування, відмінності в організації обліку та звітності.

Для формування та використання показників фінансового результату характерні особливості в розрізі суб'єктів підприємницької діяльності (державних підприємств - ДП) та непідприємницьких структур (бюджетних організацій - БО), обумовлені джерелами фінансування господарської діяльності зазначених юридичних осіб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологія бухгалтерського обліку фінансових результатів займає сьогодні одне з чільних місць в наукових працях вітчизняних вчених-обліковців М.В. Кужельного, М.Т. Білухи, В.В. Сопка, В.С. Рудницького, В.Г. Швеця, Ф.Ф. Бутинця, Є.В. Мниха та інших. Уніфікація методологічних облікових підходів в питаннях обліку фінансових результатів з метою їх зіставності (відтак, контролю та аналізу) потребує подальших досліджень.

Для досягнення цього в роботі поставлено ряд завдань:

- узагальнити сучасне бачення економічної сутності, джерел формування та використання залишків на рахунках фінансових результатів в розрізі юридичних осіб-одержувачів бюджетних коштів, основними напрямками діяльності яких є операції як підприємницького, так і непідприємницького характеру;
- обґрунтувати напрямки реформування бухгалтерського обліку органів державного сектора в питаннях обліку фінансових результатів відповідних суб'єктів.

Викладення основного матеріалу. Прибуток підприємства – частина загального доходу після відрахування економічних витрат виробника [3, с.52].

Визначення "Нерозподілені прибутки" у західних країнах трактується як прибутки від основної діяльності, що накопичуються на балансі підприємства, з часом є джерелом живлення росту компанії. Можуть бути розподілені як дивіденди, але частіше не використовуються таким чином, а служать для утворення постійного капіталу компанії.

Національні Положення бухгалтерського обліку регламентують використання отриманого підприємством прибутку в операціях досить обмеженого переліку:

- в залежності від розмірів його накопичення - на поповнення статутного фонду, нарахування дивідендів, формування резервного фонду;
- незалежно від результатів господарської діяльності – на виправлення помилок минулих років, здійснення коригувань внаслідок зміни облікової політики.

У плані рахунків для обліку сум нерозподіленого прибутку поточного та минулих років, а також використання в поточному році прибутку передбачено рахунок 44 "Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)", який має такі субрахунки:

441 "Прибуток нерозподілений" - відображається наявність та рух нерозподіленого прибутку;

442 "Непокриті збитки" - відображаються непокриті збитки, списання яких здійснюють за рахунок нерозподіленого прибутку, резервного, пайового чи додаткового капіталу тощо;

443 "Прибуток, використаний у звітному періоді" - відображаються розподіл прибутку. Сальдо на цьому субрахунку у кінці року закривається у кореспонденції із субрахунками 441 та/або 442 з виведенням сальдо на одному з цих субрахунків [6].

Особливої уваги процес формування показників нерозподіленого прибутку потребує на державних підприємствах - одержувачах бюджетних коштів. Адже облік господарської діяльності на ДП повинен здійснюватись відокремлено:

- за операціями підприємницького характеру;
- в рамках виконання бюджетної програми (проекту).

В першому випадку нерозподілений прибуток (як і на всіх інших підприємствах) може бути використано як на розширення діяльності, так і на вирішення ряду соціальних питань, оскільки за джерелами формування це – результат ефективного адміністративного менеджменту.

У випадку реалізації цільових коштів (бюджетного фінансування) ДП повинно дотримуватись попередньо затвердженого кошторису доходів і витрат.

Цей показник абсолютно не є аналогом нерозподіленого прибутку державних підприємств від господасрької діяльності в цілому:

- є результатом співставлення отриманих та використаних цільових коштів (в тому числі бюджетних);
- нерозподілений прибуток ДП від операцій (реалізації проектів, програм), що мають бюджетне фінансування, не підлягає зовнішньому розподілу, а враховується в кошторисі діяльності в наступному звітному періоді (під нього додатково плануються або скорочуються витрати).

Цифровий приклад обліку використання бюджетних коштів державними підприємствами наведено в таблиці 1.

Таблиця 1 - Фінансові результати діяльності державного підприємства виконання бюджетної програми (за певний період)

№ з\п	Зміст операції	Сума, грн.	Кореспонденція рахунків	
			Дт	т
1.	Списання на фінансові результати:			
	- адміністративних витрат, пов'язаних з реалізацією бюджетної програми	1340	791	92
	- інших операційних витрат, передбачених кошторисом на виконання програми	540	791	949
	- собівартості реалізованих матеріалів (не передбачених кошторисом на виконання програми)	800	791	943
2.	Визнання доходів від цільових коштів на суму витрат за операціями, передбаченими цільовим фінансування	1880	48	718
3.	Списання на фінансові результати доходів:			
	- від реалізації послуг (не передбачених кошторисом на виконання програми)	50	703	791
	- нарахованих банком за користування тимчасово вільними коштами ДП	50	733	792
	- від реалізації матеріалів	900	712	791
	- від безоплатно отриманих канцтоварів	100	718	791
	- від використання цільових коштів	1880	718	791
4.	Формування результатів діяльності звітного періоду:			
	- доходів (50+50+900+100+1880)	2980	791,792	79
	- витрат (1340+540+800)	2680	79	791
5.	Списання кредитового залишку по рахунку 79 на рахунок "Прибуток нерозподілений"*	300	79	441

*В наступному звітному періоді необхідно провести уточнення кошторису: збільшивши витрати на проведення операцій, що мають бюджетне фінансування, на 300 грн.

Методика визнання доходів від використання цільових коштів (пропорційно понесеним витратам, передбаченим кошторисом) не визначає сальдо на рах. 44 як показник прибутку, а лише як індикатор ефективності освоєння отриманого фінансування.

Цей показник абсолютно не є аналогом нерозподіленого прибутку для ДП:

- в більшості випадків це є результат співставлення отриманих та використаних цільових коштів (в тому числі бюджетних);
- нерозподілений прибуток не підлягає зовнішньому розподілу, а враховується в кошторисі реалізації цільового (бюджетного) фінансування в наступному звітному періоді (під нього додатково плануються або скорочуються витрати).

Послідовним є запитання щодо відмінностей у формуванні доходів і витрат вітчизняних державних підприємств і бюджетних організацій та співставлення їх з відповідною міжнародною практикою. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку

для державного сектора (МСБОДС) фактично повторює дефініції доходів і витрат вітчизняних підприємств і органів державного сектора, розширивши для останніх ці визначення поняттям «потенціал корисності».

Активи, що використовуються для надання товарів і послуг відповідно до визначених суб'єктом господарювання цілей, але які безпосередньо не генерують надходжень грошових коштів, часто визначають як такі, що мають "потенціал корисності". Ті активи, які використовуються для генерування надходжень грошових коштів, характеризують як активи, що втілюють "майбутні економічні вигоди" (МСБОДС 1) [10].

Як висновок, показники прибутку не можуть визначати фінансові результати БО. Міжнародна практика застосовує в цьому випадку поняття ***надлишок / дефіцит у результаті звичайної діяльності*** - різницю, яка залишається після вирахування витрат, що виникають від звичайної діяльності, з доходів, отриманих у результаті звичайної діяльності (табл. 2) .

Основними причинами невідповідності методологічних засад визнання доходу національними П(С)БО по відношенню до вимог МСБО є, на наш погляд, надмірне державне регламентування даного процесу, невідповідність рівня розвитку економічних зв'язків між суб'єктами господарювання (в тому числі між одержувачами бюджетних коштів), відсутність механізму здійснення гарантій по виконанню зобов'язань сторін взаємодії тощо.

Неузгодженими в нормативній базі бюджетного обліку є застосування термінів «видатки», «витрати», «затрати» та методологія їх обліку. *Міжнародна практика обліку та звітності державного сектору оперує терміном «витрати»,* вітчизняне правове поле бюджетного обліку застосовує для обліку витрат БО поняття «видатки» в операціях, що фінансуються за рахунок загального та спеціального фондів, та «витрати» - для операцій підприємницького характеру.

Видатки – це визначальна сторона фінансової діяльності держави, економічні стосунки якої виникають у зв'язку з розподілом фонду грошових коштів держави та його використанням. Видатки БО є централізованими видатками, оскільки здійснюються за рахунок коштів відповідного бюджету (державного або місцевого).

Принципи формування видатків БО не відповідають принципам визнання витрат підприємств (в т.ч. державних): плановість; безоплатність і безповоротність; цільове спрямування коштів та ефективність їх використання; фінансування в міру виконання плану; оптимальне поєднання власних, бюджетних та кредитних джерел; здійснення контролю за використанням коштів.

Витрати – виражені у грошовій формі витрати різних видів економічних ресурсів (праці, сировини, матеріалів, основних засобів, фінансових ресурсів) у процесі виробництва, обігу й розподілу продукції, товарів [4, с.203].

Вітчизняні науковці тлумачать термін *"затрати"* як використані у процесі виробництва різні речовини на виготовлення нового продукту праці. Грошовий вираз суми затрат на виробництво конкретного продукту визначає поняття «собівартість». Зміст термінів «затрати» і «собівартість» поєднується в понятті «затрати виробництва». Дещо інше тлумачення затрат в діяльності БО - одержувачів бюджетних коштів на виконання бюджетних програм. Показники затрат визначають структуру ресурсів (матеріальних та людських), необхідних для виконання програми (кількість установ, кількість обладнання, кількість працівників, необхідних для здійснення програми тощо); затверджуються паспортом програми в грошових та натуральних вимірниках [12].

Видатки бюджету на утримання БО не завжди збігаються з видатками самих організацій. Так, розмір грошових коштів, перерахованих постачальникам продуктів харчування, характеризує суму видатків бюджету, але для організації – це зміни складу активів (грошові кошти на рахунках – продукти харчування на складі) без реальних

видатків коштів. Всі виплати, здійснені з поточних чи реєстраційних рахунків як готівкою, так і в безготівковому порядку, називаються касовими видатками. Кінцевими видатками БО є фактичні видатки, які відображають фактичне виконання норм, затверджених кошторисом. Таке поєднання протилежних методів пояснюється жорстким обмеженням у витрачанні коштів бюджетними структурами, а, отже, суцільним контролем на основі зіставлення касових і фактичних видатків.

Щодо міжнародних стандартів, то пріоритетним є *принцип нарахування витрат*, який базується на відображенні доходів і видатків (витрат) в міру їх виникнення, а не в міру фактичного отримання або виплати грошових коштів. Використання цього принципу передбачає:

- відображення операції у звітності того періоду, в якому вона була проведена;
- визнання операції на момент її здійснення;
- формування інформації про зобов'язання до оплати і зобов'язання до отримання, а не тільки про фактично проведені платежі та отримані доходи.

Застосування даного принципу дозволяє відображати доходи і видатки в міру виникнення споживання та економічних вигод. Він дає повну інформацію про державні активи і зобов'язання, відкриває великі можливості складання прогнозу впливу господарських операцій на фінансову стійкість. Однак, у системі обліку методом нарахування є один принциповий недолік, що стримує його застосування більшістю країн – складність і трудоємкість.

Фінансовий показник результативності освоєння бюджетних коштів бюджетними організаціями системи Держводгоспу – сальдо по рахунку 43 «Результати виконання кошторисів» із розподілом за субрахунком 431 «Результат виконання кошторису за загальним фондом».

Механізм виведення фінансового результату за виконання кошторису доходів і видатків установи доцільно розподілити на два етапи:

1. Визначення переліку субрахунків бухгалтерського обліку, які підлягають закриттю заключними оборотами після закінчення року.
2. Відображення фінансового результату в річному балансі організації. Звірка та аналіз цього показника з даними інших форм звітності.

Кореспонденцію рахунків бухгалтерського обліку формування сальдо за рах. 43 наведено в таблиці 3.

Таблиця 3 - Кореспонденція рахунків бухгалтерського обліку формування фінансового результату від використання бюджетного фінансування на виконання природоохоронних програм

№ з\п	Зміст операцій	Кореспонденція рахунків бухгалтерського обліку	
		Дт рахунку	Кт рахунку
1.	Списуються отримані за поточний рік асигнування із загального фонду бюджету	701,702,681	431
2.	Списання видатків поточного року, проведених за рахунок доходів загального фонду	431	801,802
3.	Проведено переоцінку матеріальних цінностей	101-118,121-122	441,442
4.	Списується вартість переоцінених матеріальних цінностей, а також отриманих цінностей від ліквідації необоротних активів, оприбуткованих за результатами інвентаризації	431	441
5.	Списуються нараховані курсові різниці за загальним фондом бюджету, отриманим в іноземній валюті	431	442

Висновки. Реформування бухгалтерського обліку діяльності органів державного сектору обумовлює першочергові зміни методологічних підходів визнання доходів і витрат діяльності у відповідності з міжнародною обліковою практикою, що забезпечить розробку та впровадження ефективних форм і методів державного фінансового контролю (аудиту) діяльності одержувачів бюджетних коштів на виконання бюджетних програм. На нашу думку, перехід на облік витрат БО методом нарахувань буде сприяти уніфікації формування фінансових результатів одержувачів бюджетних коштів.

Одержувачі бюджетних коштів – суб'єкти господарювання системи Держводгоспу результативність виконання природоохоронних бюджетних програм обліковують на рахунках бухгалтерського обліку, що за методикою визначення не є співставними, а відтак, придатними для проведення аналізу та контролю. Безперечно, економіко-правове регулювання діяльності ДП та БО унеможливлює уніфікацію залишків на рахунках 44 «Нерозподілені прибутки\непокриті збитки» та 43 «Результат виконання кошторису». Разом з тим, для об'єктивності та достовірності інформації щодо реалізації фінансування на етапах виконання бюджетних програм для ДП доцільним є відображення на рахунку:

- *«Нерозподілені прибутки\непокриті збитки»* - узагальненого показника фінансового результату госпрозрахункової діяльності ДП;

- *«Нерозподілені прибутки\непокриті збитки» із введенням окремого субрахунка «не підлягає розподілу»* - узагальненого показника фінансового результату в частині господарської діяльності, що фінансується бюджетними коштами (його розмір буде враховано в кошторисі наступного звітного періоду на виконання програм\операцій, що мають бюджетне фінансування).

За результатами реформування бюджетного обліку у відповідності до Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007 – 2015 роки результат освоєння бюджетних коштів бюджетними організаціями доцільно обліковувати на рахунку, що за методикою формування є аналогом рах. *«Надлишок / дефіцит у результаті звичайної діяльності».*

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України \\ Відомості Верховної Ради (ВВР).- 2001.- N 37-38, ст. 189.
2. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі. Практичний посібник.-К.: Лібра, 2001.- 840с.
3. Економічна енциклопедія: у трьох томах.Т.3/Ред.кол.:...С.В.Мочерний та ін. -К.: Видавничий центр «Академія», 2002.-952с.
4. Економічна енциклопедія: у трьох томах.Т.1/Ред.кол.:...С.В.Мочерний та ін.-К.: Видавничий центр «Академія», 2000.- 864с.
5. Закон України за № 334/94-ВР від 28.12.94 р. «Про оподаткування прибутку підприємств» (зі змінами та доповненнями).
6. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року за N 291 (з чинними змінами та доповненнями).
7. МСБО 8 «Чистий прибуток або збиток за період, суттєві помилки та зміни в обліковій політиці» www.minfin. gov.ua
8. МСБО 18 «Дохід» www.minfin. gov.ua
9. МСБОДС 3 «Чистий надлишок або дефіцит за період, суттєві помилки та зміни в обліковій політиці» www.minfin. gov.ua
10. МСБОДС 1 «Подання фінансових звітів» www.minfin. gov.ua
11. МСБОДС 9 «Дохід від операцій обміну» www.minfin. gov.ua
12. Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі. Розпорядження Кабінету міністрів України від 14 вересня 2002 р. за №538-р.
13. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку 15 «Доходи», Затверджено Наказом Міністерства фінансів України за №290 від 29.11.1999 р. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України за № 860/4153 від 14 грудня 1999 р. (з чинними змінами та доповненнями).

14. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Затверджено Наказом Міністерства фінансів України №318 від 31 грудня 1999 р. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України за №27/4248 від 19 січня 2000р. (з чинними змінами та доповненнями).
15. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ та Порядку застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ. Наказ Головного управління Державного казначейства України Міністерства фінансів України від 10 грудня 1999 року N 114. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 20 грудня 1999 р. за N 890/4183
16. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007 – 2015 роки. Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 16 січня 2007 р. за №34 .

Рассматриваются сущность, источники формирования и использования финансовых результатов деятельности юридических лиц-получателей бюджетных средств. Исследуются особенности учета отмеченных показателей для предпринимательской и непредпринимательской деятельности.

The essence, sources of formation and using of final financial results of activity of legal persons as addressees of budgetary funds are examined. Features of the accounting of the above-mentioned parameters for business and unenterprising activity are investigated.

УДК 657

Л.А. Квятковська, ст. викл.
Кременчуцький державний політехнічний університет

Формування політики управління дебіторською заборгованістю підприємства

У статті систематизуються та узагальнюються методики розрахунків при проведені основних етапів здійснення політики управління дебіторською заборгованістю підприємства з точки зору оптимізації її обсягу, формування індивідуальної кредитної політики при відносинах, що виникають в процесі реалізації продукції споживачам, враховуючи рівень їх ринкової та фінансової стійкості. Запропонована методика оптимізації обсягу дебіторської заборгованості, яка сприятиме більш ефективному використанню фінансових ресурсів підприємства.
політика управління, дебіторська заборгованість, підприємство, ринок, фінанси, ресурси

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку підприємства в Україні актуальною проблемою є організація ефективної і надійної системи контролю та управління дебіторською заборгованістю. Оптимальність обсягу дебіторської заборгованості сприяє зниженню рівня фінансового і господарського ризику підприємства, оскільки створює можливість додаткового фінансування оборотних фондів та зростанню показників ліквідності, прискорює оборот капіталу підприємства. Сьогодні на підприємствах склалася ситуація або повної відсутності чітко налагодженої та ефективно діючої системи контролю за обсягами та станом дебіторської заборгованості, або існування такої системи є тільки номінальним елементом господарської діяльності підприємства. Розробка та впровадження системи управління дебіторською заборгованістю дозволить підприємству створити підґрунтя більш раціонального використання власних фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень. Питання управлення дебіторською заборгованістю розглядаються останнім часом багатьма науковцями, серед яких слід особливо виділити роботи І. Бланка, Т. Белялова, В.Міщенка, Є.Мниха, О. Терещенка. Однак слід зазначити, що вивчення питання проводиться лише в окремих аспектах, що цілком виправдано, враховуючи складність проблеми, але в той же час створює складнощі для діяльності спеціалістів –практиків, оскільки не формується єдина методика вирішення проблеми.

Ціль статті. Розкриття суті проведення окремих етапів політики управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Виклад основного матеріалу. У процесі фінансово – господарської діяльності у підприємства постійно виникає потреба у проведені розрахунків із своїми контрагентами, бюджетом, податковими органами. Відвантажуючи вироблену продукцію або надаючи послуги, підприємства незавжди отримують оплату негайно, тобто вони кредитують покупців. З огляду на це на час від моменту відвантаження продукції до моменту надходження платежів кошти підприємства відволікаються у дебіторську заборгованість, рівень якої визначається багатьма чинниками : видом продукції, місткістю ринку, ступенем забезпеченості ринку цією продукцією, умовами договору, прийнятою на підприємстві системою розрахунків. В середньому 80 –90 % від загального обсягу дебіторської заборгованості на підприємствах припадає на розрахунки з покупцями.

Розглядаючи механізм управління товарною дебіторською заборгованістю,

необхідно з’ясувати сутність цього процесу.

Важливий аспект, що гарантує підприємству успіх — контроль і аналіз дебіторської заборгованості по термінах виникнення. Причому такий підхід багатофункціональний: він дозволяє оцінити ефективність і збалансованість кредитної політики при наданні знижок; визначити коло покупців, відносно яких необхідні додаткові зусилля по поверненню боргів; є базою для створення резерву по сумнівних боргах; дозволяє прогнозувати надходження ресурсів.

Оцінку реального стану дебіторської заборгованості необхідно здійснювати, починаючи з аналізу боргів за попередній період на основі розрахунку таких коефіцієнтів:

- коефіцієнт участі дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних капіталу підприємства (КУдз):

$$КУ_{дз}=ДЗ_{п}/ОА, \quad (1)$$

де ДЗп — середній залишок дебіторської заборгованості в аналізованому періоді;

ОА — середня сума оборотного капіталу в аналізованому періоді;

- коефіцієнт відволікання оборотного капіталу в дебіторську заборгованість (КОАдз) визначається по формулі :

$$КОАдз = ДЗ : ОА; \quad (2)$$

де ДЗ — загальна сума дебіторської заборгованості підприємства.

Середній період оплати дебіторської заборгованості (ПОДЗ) і кількість його оборотів в аналізованому періоді (КОДЗ) визначають по формулах :

$$ПО_{дз}ДЗ_{п}/О_{о}; \quad (3)$$

$$КО_{дз}=ОР/ДЗ, \quad (4)$$

де ДЗп — середній залишок дебіторської заборгованості в аналізованому періоді;

Оо — сума одноденного обороту від реалізації продукції в аналізованому періоді;

ОР — загальна сума обороту від реалізації продукції в аналізованому періоді.

Склад дебіторської заборгованості оцінюють по окремих її "вікових групах", тобто по термінах її оплати. Потім вивчають склад простроченої дебіторської заборгованості — для цього розраховують коефіцієнт прострочення (КПДЗ) по формулі :

$$КП_{дз}=ДЗ_{пп}/ДЗ, \quad (5)$$

де ДЗпп — сума дебіторської заборгованості, неоплаченої в передбачені терміни;

ДЗ — загальна сума дебіторської заборгованості підприємства.

Середній "вік" простроченої дебіторської заборгованості визначається коефіцієнтом ВПдз який розрахувався по формулі :

$$ВП_{дз}=ДЗ_{пр}/О_{о}, \quad (6)$$

де ДЗпр — середній залишок дебіторської заборгованості, неоплаченої в строк, в аналізованому періоді.

Урешті, визначають суму ефекту, отриманого від інвестування засобів в дебіторську заборгованість (Едз), який розрахувався по формулі :

$$Едз = Пдз – ТВдз – ФВдз, \quad (7)$$

де Пдз — додатковий прибуток підприємства, отриманий від збільшення обсягу реалізації продукції за рахунок надання кредиту;

ТВдз — поточні витрати підприємства, пов'язані з організацією кредитування покупців і оплатою боргу;

ФВдз — сума прямих фінансових втрат від неповернення боргу покупцями.

Важливим аспектом в управлінні дебіторською заборгованістю є формування необхідної інформаційної бази для її аналізу і контролю.

Регулярне складання і аналіз реєстру дебіторів з термінами їхньої заборгованості — один з ефективних заходів управління заборгованістю, Початковою інформацією для проведення такого аналізу є дані бухгалтерського обліку про кожного покупця, суму їхнього боргу і терміни його виникнення. Такий зовнішньо нескладний механізм вимагає постановки жорсткого управлінського обліку на підприємстві, що забезпечує необхідну оперативну інформацію про дебіторів. Окрім цього, додатковим джерелом інформації можуть бути договори з контрагентами підприємства.

При аналізі використовують зважені дані про зростання простроченої заборгованості по рахунках дебіторів. При аналізі виходять з умови, що підприємство реалізує свою продукцію з відстрочкою платежу не більше ніж на 30 днів, хоча на практиці нерідкі затримки платежів зверху цього терміну.

Щоб правильно визначити граничні терміни надання товарного кредиту покупцям, потрібно знати кон'юнктуру товарного ринку і торгові звичаї в країнах, де знаходяться покупці. Проте разом з об'єктивними умовами терміни надання товарного кредиту можуть диференціюватися з урахуванням вибраної політики формування оборотних капіталу.

При цьому потрібно ураховувати, що більш тривалі терміни товарного кредиту можуть як стимулювати зростання об'єму реалізації продукції і суми прибутку, так і викликати збільшення поточних витрат на обслуговування дебіторської заборгованості і підвищення частки безнадійних боргів. Скорочення ж термінів на товарні кредити може понизити об'єми реалізації продукції, зменшити прибутки, а в окремих випадках — викликати негативну реакцію покупців. До певної міри ці негативні наслідки можна компенсувати зниженням рівня кредитного ризику і об'єму фінансування оборотних капіталу. На управлінські розв'язання з цього питання впливають і такі чинники, як сезонність виробництва і реалізації продукції, граничний гарантійний термін її зберігання, наявність наднормативних запасів готової продукції і деякі інші.

Щоб уникнути цього фінансового "підводного каміння", підприємство може підстраховатися розробкою стандартів кредитоспроможності покупців, тісно пов'язаних з визначенням рівня кредитного ризику, на який підприємство готове піти при наданні товарного кредиту. Якщо в результаті аналізу покупець не відповідає встановленим вимогам кредитування, то він отримає товарний кредит на більш жорстких умовах, а то і зовсім може не отримати його. Визначаючи тип кредитної політики, варто мати на увазі, що консервативний її варіант негативно впливає на динаміку обсягу операційної діяльності підприємства і формування стійких комерційних зв'язків, у той час як м'який (агресивний) її варіант може викликати надмірне відволікання фінансових засобів, знизити рівень платоспроможності підприємства, викликати згодом значні витрати по зтягненню боргів, а в остаточному підсумку знизити рентабельність оборотних активів і використовуваного капіталу.

При розрахунку можливої суми фінансових засобів , що інвестуються у дебіторську заборгованість по товарному (комерційному) і споживчому кредиті необхідно враховувати плановані обсяги реалізації продукції в кредит; середній період надання відстрочки платежу по окремих формах кредиту; середній період прострочення платежів виходячи зі сформованої господарської практики (він визначається за результатами аналізу дебіторської заборгованості в попередньому періоді); коефіцієнт співвідношення собівартості і ціни реалізованої в кредит продукції

Розрахунок необхідної суми фінансових засобів, що інвестуються у дебіторську заборгованість, здійснюється по наступній формулі:

$$Кдз = \frac{ОРккКс/цх(ППК + ПР)}{360}, \quad (8)$$

де Кдз - необхідна сума оборотного капіталу інвестованого в дебіторську заборгованість,

Орк - обсяг реалізації продукції в кредит за планом;

Кс/ц - коэффициент співвідношення собівартості і ціни продукції, виражений десяткової дробом;

ППК - середній період надання кредиту покупцям, у днях;

ПР - середній період прострочення платежів по наданому кредиті, у днях.

Якщо фінансові можливості підприємства не дозволяють інвестувати розраховану суму засобів у повному обсязі, то при незмінності умов кредитування повинний бути відповідно скоригований планований обсяг реалізації продукції в кредит.

До складу системи кредитних умов входять наступні елементи:

- термін надання кредиту (кредитний період);
- розмір наданого кредиту (кредитний ліміт);
- вартість надання кредиту (система цінових знижок при здійсненні негайних розрахунків за придбану продукцію);
- система штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупцями.

Термін надання кредиту (кредитний період) визначає граничний період, на який покупцеві надається відстрочка платежу за реалізовану продукцію. Збільшення терміну надання кредиту стимулює обсяг реалізації продукції (за інших рівних умов), однак приводить у той же час до збільшення суми фінансових засобів, що відволікаються у дебіторську заборгованість, і сприяють збільшенню тривалості фінансового і всього операційного циклу підприємства. Тому, установлюючи розмір кредитного періоду необхідно оцінювати його вплив на результати господарської діяльності підприємства в комплексі.

Розміром наданого кредиту (кредитного ліміту) характеризується максимальна межа суми заборгованості покупця по наданому товарному (комерційному) або споживчому кредиті. Розмір кредитного ліміту установлюється з урахуванням типу здійснюваної кредитної політики (рівня прийнятного ризику), планованого обсягу реалізації продукції на умовах відстрочки платежів, середнього обсягу угод по реалізації готової продукції (при споживчому кредиті — середньої вартості реалізованих у кредит товарів), фінансового стану підприємства - кредитора й інших факторів. Кредитний ліміт диференціюється по формах наданого кредиту і видам реалізованої продукції.

Вартість надання кредиту характеризується системою знижок з ціни при здійсненні негайних розрахунків за придбану продукцію. Така цінова знижка характеризує норму процентної ставки за наданий кредит, що розраховується для зіставлення в річному вирахуванні. Розрахунок здійснюється за формулою:

$$ПСк = \frac{ЦСзнх360}{СПк}, \quad (9)$$

де ПСк — річна норма процентної ставки за наданий кредит;

ЦСц — цінова знижка, надана покупцеві при здійсненні негайного розрахунку за придбану продукцію, у %;

СПк — термін надання кредиту (кредитний період), у днях.

Установлюючи вартість товарного (комерційного) необхідно мати у виді, що його розмір не повинний перевищувати рівень процентної ставки по короткостроковому фінансовому (банківському) кредиту. В іншому випадку він не буде стимулювати реалізацію продукції в кредит, тому що покупцеві буде зручніше взяти

короткостроковий кредит у банку (на термін, що дорівнює кредитному періодові, установленому продавцем) і розрахуватися за придбану продукцію при її придбанні.

Система штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупцями, яка формується в процесі розробки кредитних умов, повинна передбачати відповідні пені, штрафи і неустойки. Розміри цих штрафних санкцій повинні цілком відшкодовувати усі фінансові втрати підприємства — кредитора в зв'язку з несвоєчасним виконанням позичальником своїх зобов'язань.

Однак стягнення штрафних санкцій процес достаньо трудомістський та економічно не завжди сприятливий для підприємства – кредитора. Саме тому при наданні товарного кредиту буде доцільним визначити відповідність оцінки покупця відповідним стандартам. В основі встановлення таких стандартів оцінки покупців лежить їхня кредитоспроможність. Кредитоспроможність покупця характеризує систему умов, що визначають його здатність залучати кредит у різних формах і в повному обсязі в передбачений термін виконувати всі зв'язані з ним фінансові зобов'язання.

Формування системи стандартів оцінки покупців включає наступні основні елементи:

- визначення системи характеристик, що оцінюють кредитоспроможність окремих груп покупців;
- формування й експертизу інформаційної бази проведення оцінки кредитоспроможності покупців;
- вибір методів оцінки окремих характеристик кредитоспроможності покупців;
- угруповання покупців продукції за рівнем кредитоспроможності;
- диференціацію кредитних умов відповідно до рівня кредитоспроможності покупців.

Визначення системи характеристик, що оцінюють кредитоспроможність окремих груп покупців, є початковим етапом побудови системи стандартів їхньої оцінки.

При товарному (комерційному) кредитуванні така оцінка здійснюється звичайно за наступними критеріями:

- обсяг господарських операцій з покупцем і стабільність їхнього здійснення;
- репутація покупця в діловому світі;
- платоспроможність покупця;
- результативність господарської діяльності покупця;
- стан кон'юнктури товарного ринку, на якому покупець здійснює свою операційну діяльність;
- обсяг і склад чистих активів, що можуть складати забезпечення кредиту при неплатоспроможності покупця і порушенні справи про його банкрутство.

Ефективний контроль за рухом та своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості може бути організованим за "Системою АВС" стосовно портфелю дебіторської заборгованості підприємства В категорію "А" включаються при цьому найбільш великі і сумнівні види дебіторської заборгованості (так звані "проблемні кредити"); у категорію "В"— кредити середніх розмірів; у категорію "С" — інші види дебіторської заборгованості, що серьозно не впливають на результати фінансової деятельності підприємства.

Критерієм оптимальності розробленої кредитної політики будь-якого типу і по будь -яким формах наданого кредиту, виступає наступна умова:

$$ДЗо \rightarrow ОП\ др > ОЗдз + ПК\ дз, \quad (10)$$

де ДЗо - оптимальний розмір дебіторської заборгованості підприємства при нормальному його фінансовому стані;

ОПдр - додатковий операційний прибуток, що отримується підприємством від збільшення продажу продукції в кредит;

ОЗдз - додаткові операційні витрати підприємства по обслуговуванню дебіторської заборгованості;

ПКдз - розмір фінансових засобів, інвестованих у дебіторську заборгованість, через неплатоспроможність покупців.

Таким чином, управління дебіторською заборгованістю підприємства необхідно розглядати як невід'ємну частину функції загального управління ринковою стабільністю підприємства.

Висновки. В загальній сумі дебіторської заборгованості підприємства на розрахунки з покупцями припадає 80 – 90 % . Саме це визначає актуальність процесу управління дебіторською заборгованістю , особливо з метою оптимізації її розміру та забезпечення інкасації заборгованості покупців по розрахунках за реалізовану продукцію.

Список літератури

1. Бланк И.А. Управление активами, - К: Ника –Центр,2000, - 720с.
2. «Дебиторская задолженность предприятия: как ею эффективно управлять?» М.Билык,. // Справочник экономиста,№2 –2004,С58 –65.

В статьи систематизируются и обобщаются методики расчетов при проведенные основных этапов осуществления политики управления дебиторской задолженностью предприятия с точки зрения оптимизации ее объема, формирование индивидуальной кредитной политики при отношениях, которые возникают в процессе реализации продукции потребителям, учитывая уровень их рыночной и финансовой стойкости.

In the article systematize and the methods of calculations are summarized at conducted basic stages of realization of policy of management account receivable enterprise from the point of view optimization of its volume, forming of individual credit policy at the relations, that arise up in the process of realization of products to the users, taking into account the level of their firmness a market and financial. The method of optimization of volume account receivable, which will be instrumental of in more effective use of financial resources of enterprise is offered.

УДК 657

О.В.Костюкова, асп.
Національний університет водного господарства та природокористування, м.Рівне

Ризики при проведенні державного фінансового аудиту суб'єктів господарювання

У статті розглядаються ризики, які виникають при здійсненні державного фінансового аудиту суб'єктів підприємництва, що використовують державне чи комунальне майно і кошти, а також суб'єктів господарювання державного сектора економіки. Розкрито зміст складових моделі аудиторського ризику для цього різновиду державного фінансового аудиту.
ризик, державний аудит, державний сектор, аудиторський ризик, використання бюджетних коштів, внутрішньогосподарський ризик, ризик контролю, ризик не виявлення помилок, модель аудиторського ризику

Оцінка ризиків має важливе практичне значення при здійсненні як аудиту, що проводиться незалежними аудиторськими фірмами чи аудиторами, так і державного аудиту, який здійснюють органи Державного контрольно-ревізійного управління. Проведення аудиту завжди супроводжується певним ризиком, тому завдання аудитора полягає у його визначенні та зменшенні до оптимального рівня.

Основні засади проведення державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм (аудиту ефективності) регламентовані Постановою Кабінету Міністрів України „Про затвердження Порядку проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм" [12] і Методичними рекомендаціями щодо проведення органами ДКРС аудиту державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм [11]. Здійснення аудиту фінансової та господарської діяльності (фінансового-господарського аудиту) регламентується Постановою Колегії Головного контрольно ревізійного управління України „Про Концепцію запровадження у роботу органів державної контрольно-ревізійної служби аудиту фінансової та господарської діяльності бюджетних установ" [14], а також Методичними рекомендаціями з проведення органами ДКРС аудиту фінансової та господарської діяльності бюджетних установ [10]; державного фінансового аудиту суб'єктів господарювання – Постановою Кабінету Міністрів України „Про затвердження Порядку проведення органами ДКРС державного фінансового аудиту суб'єктів господарювання" [15] та Методикою проведення органами ДКРС державного фінансового аудиту суб'єктів господарювання [9]. У наведеному переліку нормативних документів не згадується про *допустимий аудиторський ризик*.

У вітчизняній фаховій літературі питаннями аудиторського ризику займаються М.Т.Білуха, В.С.Рудницький, С.Ф.Голов, В.С.Шульга, В.П.Завгородній. Разом з тим, ризики в процесі аудиту використання бюджетних коштів на сьогоднішній день залишаються мало дослідженими.

Метою даної роботи є вивчення аудиторського та інших ризиків при здійсненні державного фінансового аудиту (ДФА) суб'єктів господарювання, які використовують державне чи комунальне майно і кошти та суб'єктів господарювання державного сектора економіки.

У довідковій літературі *ризик* часто трактується по-різному – від визначення ризику виключно як виду комерційної діяльності до ототожнення ризику з будь-якою

діяльністю. Ризик може бути як присутнім, так і бути відсутнім в будь-якій діяльності, бо вибір залишається за суб'єктом [1, с.110]. Ризик має місце тільки там, де може бути як мінімум два сценарії розвитку подій, відповідно – *два і більше можливих альтернативних результатів* [7, с.10].

Під ризиком у філософському плані можна розуміти ступінь вірогідності передбачуваного результату у процесі становлення нового, поява якого обумовлена не тільки об'єктивними умовами, але й знаннями, умінням і волею колективу, окремої людини [1, с.110].

Повніше характеризує визначення „ризик" поняття „ризикова ситуація", оскільки воно безпосередньо поєднане зі змістом терміна „ризик".

Поняття *ризикової ситуації* можна визначити як поєднання, сукупність різних обставин і умов, що створюють певну обстановку для того чи іншого виду діяльності. Іншими словами, саме сукупність умов і обставин створюють ризикову ситуацію і виступають причинами ризику.

Ризикова ситуація пов'язана з статичними процесами; її супроводжують три одночасних умови, які включають: наявність невизначеності, необхідність вибору альтернативи (відмова від вибору також є різновидом вибору) та можливість оцінити імовірність здійснення вибраних альтернатив [3, с.7 – 9].

Під *економічним ризиком* розуміють такий вид ризику, який виникає при будь-яких видах підприємницької діяльності, спрямованих на одержання прибутку і пов'язаних з виробництвом продукції, реалізацією товарів, наданням послуг, виконанням робіт; товарно-грошовими і фінансовими операціями; комерцією, а також реалізацією науково-технічних проектів [3, с.10].

В економічній енциклопедії ризик трактується як „атрибут прийняття рішення у ситуації невизначеності". Теорія ризику у сучасному вигляді була започаткована працями Дж.Неймана та О.Моргенштейна [5, с.214]. Некласичну теорію ризику розробили в 20-30-ті рр. XX століття економісти США А.Маршал і А.Пігу (теорія кризи). Вона заснована на концепції корисності, згідно якої необхідно вибирати економічний варіант, що забезпечує прийнятні коливання очікуваного прибутку [1, с.113].

Концепція аудиторського ризику в міжнародній практиці пов'язана з двома основними ризиками, які потрібно враховувати аудитору під час здійснення своєї діяльності. По-перше, це *ризик бізнесу* або підприємницький ризик, який полягає у можливості наступних збитків як від небажання замовника оплатити послуги, так і внаслідок судових чи інших витрат, пов'язаних із претензіями до якості виконаних робіт. Такий ризик характерний для кожного виду підприємницької діяльності [6, с.57].

Для аудиту ефективності та аудиту фінансової та господарської діяльності бюджетних установ ризик бізнесу не є значним з огляду на характер відносин між державними аудиторами (посадові особи органів Державної контрольно-ревізійної служби) і клієнтами (бюджетні установи, виконавці бюджетних програм), які мають спільну мету – досягнення найкращих результатів використання бюджетних коштів.

По-друге, це ризик того, що аудитор може зробити неправильний висновок у результаті перевірки навіть при повному дотриманні усіх існуючих вимог до здійснення аудиту. Тому вважається, що якість роботи аудитора повинна оцінюватись лише щодо ретельності виконання його обов'язків. Цей ризик отримав назву *аудиторського ризику* [6, с.57].

Державний аудитор повинен чітко розуміти, у чому полягає аудиторський ризик, його суть, складові, як його визначити і його максимально допустимий рівень, зробити все можливе (провести аудиторську перевірку так, щоб це давало найбільшу вірогідність невиявлення суттєвих помилок), щоб звести ризик невиявлення до

мінімуму. Цього можна досягти, проводячи більшу кількість аудиторських процедур і правильно вибравши спосіб одержання аудиторських доказів.

Економічна енциклопедія визначає *ризик аудиту* як „усвідомлену можливість невиявлення аудитором (аудиторською фірмою) реальних помилок, більш допустимих меж і ймовірного складання неправильного аудиторського висновку зі сподіванням позитивного результату аудиту після завершення всіх аудиторських процедур" [4, с.56]. Стандарти аудиту державних організацій, видані Головним бюджетно-контрольним управлінням США, визначають його як можливість того, що результати аудиту, висновки, рекомендації чи гарантії, надані аудитором, будуть неправильними або неповними внаслідок впливу таких факторів, як недостатність та/чи невідповідність доказів, неадекватний процес аудиту, чи приховування або неправильне представлення інформації через перекручення або шахрайство [16, с.123].

У зв'язку з тим, що ДФА суб'єктів господарювання, що використовують державне чи комунальне майно і кошти, і суб'єктів господарювання державного сектора економіки поєднує елементи аудиту ефективності та фінансового-господарського аудиту, доцільним вважаємо розглянути аудиторський ризик при здійсненні цього різновиду державного фінансового аудиту.

Допустимий аудиторський ризик – це визнання аудитором міри наявних у вихідній документальній інформації помилок та неточностей після того, як аудит був завершений. Це ризик того, що аудитор висловить невідповідну аудиторську думку, якщо звіти суб'єктів господарювання містять суттєво викривлену інформацію [8, с.85]. На аудиторський ризик можуть впливати: часові рамки аудиту, складність або чутливість виконуваних робіт, обсяги програми у грошових або натуральних вимірниках, можливість систем і процесів суб'єкта аудиту відслідковувати неузгодженості, значні помилки чи фальсифікації, а також доступ аудитора до необхідної інформації [16, с.123].

Об'єктивними причинами аудиторського ризику при ДФА суб'єктів господарювання може бути недосконаліть законів та інших нормативних актів з економічних питань, а також недостатнє нормативне забезпечення державного аудиту; неналежний рівень системи обліку і внутрішнього контролю; умови діяльності суб'єктів перевірки; зміст бізнесу; рівень техніки і технології тощо.

До суб'єктивних належать причини, пов'язані з компетентністю та діями державного аудитора; невідповідність рівня професійної підготовки аудитора; неправильне застосування прийомів та способів аудиту; неналежне виконання аудиторських процедур; недбале ставлення аудитора до виконання своїх обов'язків.

Внутрішньогосподарський ризик (невід'ємний ризик, властивий ризик) – міра очікування аудитором помилки в вихідній інформації, яка використовується в аудиторських дослідженнях, що перевищує допустиму величину до перевірки системи внутрішнього контролю. Традиційно, його рівень найбільший.

Під час розробки загального плану перевірки державний аудитор, безперечно, повинен оцінити властивий ризик на рівні фінансової звітності, тобто порівняти попередню оцінку розміру властивого ризику з найсуттєвішими залишками по бухгалтерських рахунках і певних категоріях операцій.

Для того, щоб зробити оцінку властивого ризику, аудитору слід використати свої професійні знання для врахування та оцінки факторів потенційних ризиків [8, с.83].

Прикладами потенційних ризиків на рівні фінансової звітності можуть бути:

– рівень цілісності управління;

– досвід, знання та зміни в управлінському апараті за певний період: малий досвід управлінського персоналу може вплинути на якість підготовки фінансової звітності суб'єкта, що перевіряється;

– тиск на керівництво (наприклад, обставини, які можуть наштовхнути керівництво на перекручення фінансової звітності);

– фактори, що впливають на галузь, в якій здійснює діяльність одержувач бюджетних коштів (економічні умови та умови конкуренції, зміни в технології виробництва та послуг, загальній обліковій практиці, а також у фінансових тенденціях і показниках);

– бухгалтерські рахунки, які дають уявлення про фінансовий стан суб'єкта, і які вимагають виправлення (зокрема, рахунок фінансових результатів, за яким треба було зробити коригування в попередньому періоді);

– здатність активів до анулювання або неправильного представлення;

– терміни завершення незвичайних і складних угод, особливо в останні дні року.

Оскільки при оцінці раціонального використання бюджетних ресурсів за результативними показниками (продуктивності, ефективності, затрат, якості) залежно від змісту програми використовують різні інформаційні джерела, при аудиті потрібно також враховувати ризик відхилень у статистичній звітності, даних внутрішньогосподарського (управлінського) бухгалтерського обліку, даних (вибіркових) з первинної облікової документації та експертних оцінок, аналітичних даних, що можуть спричинити помилки при розрахунку результативних показників. Крім цього, слід врахувати компетентність і досвід управлінського персоналу з їх визначення. Отже, до складу властивого ризику можна включити ризик неправильної оцінки виконання бюджетної програми.

Та все ж основним джерелом інформації для оцінки результативних показників залишається фінансова звітність одержувача бюджетних коштів, тому аспекти практики фінансового аудиту можуть бути запозичені для визначення аудиторського ризику при державному аудиті.

Ризик контролю, або *ризик системи внутрішнього контролю та організації бухгалтерського обліку* – це ризик неефективності внутрішнього контролю та системи бухгалтерського обліку. Він полягає у тому, що системи бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю не завжди функціонують настільки ефективно, щоб своєчасно запобігти, викрити та виправити помилки, які можуть статися у залишку по певному бухгалтерському рахунку або у певній категорії операцій. Державному аудитору необхідно отримати вичерпні роз'яснення від працівників служб внутрішнього контролю і обліку одержувача бюджетних коштів для того, щоб надалі він мав змогу правильно спланувати аудит [2, с.74].

Причому при проведенні аудиту ефективності аудитор бере до уваги рішення та процедури в межах систем обліку й внутрішнього контролю, що не завжди належать до фінансової звітності. Прикладом є рішення та процедури, що стосуються ефективності певних управлінських процесів прийняття рішень (визначення цін на надання послуг або витрат на дослідження й розвиток, визначення резервів оптимізації поточних видатків тощо) [8, с.84].

Ризик невиявлення помилок полягає у тому, що аудиторські процедури не завжди можуть виявити помилку, що перевищує допустиму величину. Це ризик того, що внаслідок об'єктивних і суб'єктивних причин державним аудитором буде:

– неправильно оцінено рівень управління фінансово-господарською діяльністю суб'єкта господарювання, яка полягає у забезпеченні дотримання вимог законодавства, актів і рішень органів управління та суб'єкта господарювання, виконання статутних завдань, фінансових планів, досягнення визначених цілей, достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності, збереження активів;

– не виявлено фактори (упущення і недоліки організаційного, нормативно-правового та фінансового характеру), які негативно впливають на фінансові результати

фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, на його фінансовий стан, виконання статутних завдань, досягнення запланованих цілей та визначення рівня негативного впливу цих факторів, за їх фактичного існування.

Ризик невиявлення помилок складається з ризику аналітичних процедур і ризику тестування деталей.

Ризик аналітичних процедур – це ризик того, що аналітичні процедури не можуть виявити суттєвих помилок [2, с.74]. Слід відзначити, що аналітичні процедури здебільшого складають основу аудиту ефективності. При цьому вони суттєво відрізняються від аналітичних процедур, що застосовуються у фінансовому аудиті та є незалежними тестами фінансової інформації, аналізом важливих відносних показників, який здійснюється шляхом вивчення та порівняння взаємозалежностей.

При проведенні ДФА суб'єктів господарювання аналітичні процедури повинні застосовуватися по відношенню до фінансових коштів і майна держави, для експертизи досягнутих фінансових та результативних показників, для оцінки прогнозів і напрямів розвитку певних галузей економіки і регіонів, а також країни загалом.

Ризик тестування деталей – ризик того, що в результаті проведених детальних тестів не буде виявлено суттєвих помилок.

У залежності від ризику невиявлення помилок знаходиться ризик того, що, незважаючи на об'єктивну потребу, рекомендації щодо підвищення ефективності управління фінансово-господарською діяльністю суб'єкта господарювання, усунення наявних недоліків і порушень, та запобігання їх у подальшому не будуть надані в належному обсязі, адже вони базуються виключно на результатах роботи, фактах і висновках аудитора. Отже, при проведенні ДФА суб'єктів господарювання існує ризик неналежного рівня рекомендацій з ефективного управління державними ресурсами. Поряд з цим, навіть при високій якості рекомендацій існує також ризик неналежного їх виконання суб'єктами господарювання. Тому орган ДКРС здійснює моніторинг та облік стану впровадження пропозицій, відображених в аудиторському звіті чи інформації про результати аудиту.

Враховуючи модель, розкриту в Положеннях по стандартах аудиту (SAS) 39 і 47 [8, с.82], модель аудиторського ризику для ДФА суб'єктів господарювання може бути представлена у вигляді формули:

$$АР = ВРФЗ \times ВРБП \times РВК \times РСО \times РАП \times РТД ,$$

де АР – допустимий аудиторський ризик;

ВРФЗ – властивий ризик на рівні фінансової звітності;

ВРБП – властивий ризик на рівні бюджетної програми;

РВК – ризик невідповідності системи внутрішнього контролю;

РСО – ризик неефективності організації системи бухгалтерського обліку;

РАП – ризик аналітичних процедур;

РТД – ризик тестування деталей.

Узагальнюючи вищесказане, можна зробити наступні **висновки.** У результаті проведеного дослідження було визначено ризики, які можуть виникати при проведенні державного фінансового аудиту суб'єктів господарювання. Вважаємо за доцільне внести доповнення до нормативної бази здійснення аудиту ефективності, аудиту фінансової та господарської діяльності бюджетних установ та ДФА суб'єктів господарювання, передбачивши у них такий важливий елемент аудиторських досліджень, як допустимий аудиторський ризик. На основі існуючої моделі аудиторського ризику, яка застосовується при здійсненні фінансового аудиту підприємств, було розкрито сутність складових моделі для суб'єктів підприємництва, що використовують (використовували у періоді, що перевіряється) державне чи комунальне майно і кошти, а також суб'єктів господарювання державного сектора

економіки. Її представлено у вигляді розширеної формули, що враховує деякі особливості проведення державного фінансового аудиту суб'єктів господарювання. Знання рівня аудиторського ризику допоможе державним аудиторам правильно спланувати аудит, визначити кількість аудиторських доказів, які необхідно отримати протягом виконання процедур перевірки, зменшити цей ризик до прийнятного рівня та об'єктивніше підійти до результатів проведеного аудиту.

Список літератури

1. Андреева О.А. Стабильность и нестабильность в контексте социокультурного развития. – Таганрог: ТИУиЭ, 2000. – 232 с.
2. Бондар М. І. Аудит в АПК: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 188 с.
3. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: Навч. посіб. – К.: Центр навч. літ-ри, 2006. – 312 с.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1 / Редкол.: ...С.В.Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Видавничий центр „Академія", 2000. – 864 с.
5. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3 / Редкол.: ...С.В.Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Видавничий центр „Академія", 2002. – 952 с.
6. Зубілевич С.Я., Голов С.Ф. Основи аудиту. – К.: Ділова Україна, 1996. – 374 с.
7. Ілляшенко С.М. Економічний ризик: Навч. посіб. – К.: Центр навч. літ-ри, 2004. – 220 с.
8. Левицька С.О. Аудиторський ризик при проведенні аудиту ефективності // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2005. – №2. – С.79-88.
9. Методика проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту суб'єктів господарювання, затверджена наказом ГоловКРУ від 09.10.07 р. №232.
10. Методичні рекомендації з проведення органами державної контрольно-ревізійної служби аудиту фінансової та господарської діяльності бюджетних установ. Затверджені наказом ГоловКРУ України від 19.12.05 р. №451.
11. Методичні рекомендації щодо проведення органами державної контрольно-ревізійної служби аудиту державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм. Затверджені наказом ГоловКРУ України від 15.12.05 р. №444.
12. Постанова Кабінету Міністрів України „Про затвердження Порядку проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм" від 10.08.04 р. №1017.
13. Постанова Кабінету Міністрів України „Про затвердження Порядку проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту діяльності бюджетних установ" від 31.12.04р. №1777.
14. Постанова Колегії Головного контрольно ревізійного управління України „Про Концепцію запровадження у роботу органів Державної контрольно-ревізійної служби аудиту фінансової та господарської діяльності бюджетних установ" від 8.10.04 р. №11.
15. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту суб'єктів господарювання" від 23.03.06 р. №361.
16. Comptroller General of the United States. Government Auditing Standards. – July 2007 Revision. – 219 p.

В статье рассмотрены риски, возникающие при осуществлении государственного финансового аудита субъектов предпринимательства, которые используют государственное или коммунальное имущество и средства, а так же хозяйствующих субъектов государственного сектора экономики. Раскрыто содержание составляющих модели аудиторского риска для этой разновидности государственного финансового аудита.

The article considers the problem of risks that arise during realization of public financial audit of economic entities, which use state or communal property and means, and economic entities of public sector of economy. The content of components of audit risk model for this kind of public financial audit is given.

УДК.331

І.О.Мартиняк, асп.
Тернопільський державний технічний університет імені Івана Пулюя, кафедра менеджменту у виробничій сфері

Активізація компетенцій як ключовий аспект розвитку сфери дорадчо-консультативних послуг для малого підприємництва

Враховуючи посилення диспропорцій між попитом та пропозицією на ринку праці в статті здійснено пошук нових методів підвищення конкурентоспроможності радників та консультантів для малого підприємництва та інноваційних методів підготовки, одним із яких є компетенційний підхід. **мале підприємництво, компетенції, консультативно-дорадчі послуги, оп-ііпе зайнятість, багаторівневе консультування**

За умови існування проблем несприятливого підприємницького середовища, частих змін до законодавства, проблем із вимогами до звітності особливої актуальності набуває питання своєчасної підготовки фахівців для надання дорадчо-консультативних послуг у різних сферах діяльності МСП (малого та середнього підприємництва).

Проблема підвищення якості знань, пошуку нових підходів до підготовки фахівців розглядається як у вітчизняній, так і у зарубіжній літературі. Гурч Л., Довжик Б. зосереджують увагу на проблемі "перевиробництва" спеціалістів економічного профілю і можливості підвищення їх конкурентноздатності на ринку праці за рахунок впровадження у навчальний процес інформаційно-комунікаційних технологій. Російські спеціалісти (Чаплигін Ю.А., Ларіонова М.В., Ларіонов Н.М. та ін.) одним із шляхів вирішення даної проблеми пропонують інтегровані системи освіти, які включають поетапний перехід із нижчої на вищу ланку освітнього процесу. [9] Найширше дана проблема досліджена у західній літературі (Салганік Л.Х., Ричен Д.С., міжнародний проект БеЗеСо) через пошук шляхів підвищення компетентності спеціалістів. [6]

Узагальнення даних досліджень дозволяє виділити ключові аспекти підготовки консультантів, спираючись на останні світові тенденції. Запровадження нових підходів до набуття теоретичного та практичного досвіду, вміння адаптуватися до ситуації дозволить підвищити якість пропонованих бізнес-послуг і може стати поштовхом розвитку нових напрямів діяльності для МСП.

Завданням статті є пошук нових методів підготовки спеціалістів-практиків для надання дорадчо-консультативних послуг в Україні на основі дослідження перспективних напрямів розвитку консалтингу для малого підприємництва.

Успішна участь у ринковій економіці залежить від наявності у підприємців достовірної інформації, на основі якої можна приймати раціональні рішення. З розвитком виробництва і технічним прогресом конкурентоспроможність стали визначати фактори вищого рівня, так звані розвинуті - це, насамперед, інфраструктура країни, її науковий потенціал, рівень освіти населення тощо.[7, 212] У сфері „пропозиції[1]", на дуже низькому рівні все ще перебуває бізнес-освіта. Існують суттєві прогалини у діапазоні та якості послуг, доступних підприємцям з боку бізнес-консультантів та інших сервісних структур підприємництва, дорадчих послуг з сільського господарства, засобів забезпечення учбового процесу та науково-дослідних

інститутів. Багато керівників МСП і с/г підприємств і досі не мають бажання (а часто і коштів) для того, щоб скористатися консультативними послугами, можливостями для навчання чи підвищення кваліфікації керівного складу та працівників.[5, 26]

В той же час, лише близько 40% підприємців мають бізнес-план, а з цієї кількості - у лише 11% план складено на строк більше одного року, 46% мають план на один рік, і 25% - на шість місяців.[4, 47] Дослідження Центру Разумкова показують, що загальна обізнаність про консультативну підтримку підприємництва висока, адже про існування цих організацій знали більше 80% усіх підприємств, але рівень користування їхніми послугами є відносно низьким, як і оцінка ефективності такої допомоги. Організаціями, що отримали найвищий рівень довіри є банки та юридичні фірми, але не більше як 40% підприємств скористуються послугами будь-якої з цих організацій.

Консультації від професійних організацій та навчання (за напрямами мистецтво продаж, маркетинг, бухгалтерський облік, менеджмент, управління фінансами, інформаційні технології, управління персоналом) є привабливими для 46,7% та 45% керівників МСП відповідно. Українська ментальність і складні умови господарювання розвинули у підприємців недовіру до можливості та якості сторонньої допомоги у веденні бізнесу.

За даними світового банку Україна займає 128 місце із 175 країн за критерієм створення умов для ведення бізнесу та 101 за критерієм легкості започаткування бізнесу.[11]

Ця ситуація вимагає здійснення докорінних змін у наданні бізнес-консультацій із перенесенням акцентів у системі ціна-якість. Складність ведення бізнесу, часті зміни середовища на сьогодні повинні стати поштовхом для підприємців у пошуку шляхів отримання якісних консультаційних послуг. Водночас, відсутність підготовки спеціалістів даного профілю у поєднанні із відсутністю стратегічного бачення унеможливлюють отримання допомоги належного рівня.

Як зазначалося вище, на сьогодні найбільшою довірою підприємців користуються банківські установи та юридичні фірми. Таким чином, можна стверджувати, що сфера консультативних послуг для малих підприємців охоплює лише дві ринкові ніші, а саме "фінанси" та "право". Інші ж сфери надання дорадчих послуг є нерозвинутими та непопулярними. Популярність визначає і кількість бажаючих отримати освіту за даними спеціальностями. Дослідження показують, що на Тернопільщині наймасовішими є випуски за спеціальностями: облік і аудит, фінанси, економіка підприємництва, банківська справа, менеджер, бухгалтерський облік і бухгалтер-оператор комп'ютерного набору. Водночас, вакансій в службі зайнятості не більше двох десятків. Ситуація на регіональному ринку праці ускладнюється тим, що прискореними темпами зростає число безробітних мешканців села та дипломованих спеціалістів. Як показали результати опитування спеціалістів регіональних центрів

зайнятості, проведеного експертами центру Розумкова, однією з головних причин безробіття є невідповідність підготовки спеціалістів потребам ринку праці (46,2 % опитаних).[2, 21]

Загалом, ці напрямки підготовки спеціалістів є перспективними, але, враховуючи економічну ситуацію області, необхідні чіткі, скоординовані зміни, пов'язані із пошуком вільних ринкових ніш. Соціологічні опитування випускників вищих навчальних закладів щодо самооцінки рівня їх конкурентоспроможності свідчать, що основною перешкодою у працевлаштуванні після отримання диплому про вищу освіту за тією чи іншою спеціальністю є відсутність практичного досвіду роботи.[1, 70] Випускники ВУЗів "запрограмовані" на пасивну поведінку у бізнес-середовищі через невміння приміняти отримані знання на практиці. Таким чином надання різного роду консультативно-довадчих послуг є реальною альтернативою для

молодіжного безробіття і може стати поштовхом для розвитку сектора МСП в області. До цього варто додати також, що й сьогодні Тернопільщина є дотаційним регіоном, спостерігається негативна тенденція до зменшення питомої ваги прибуткових підприємств, понад 40% працездатного населення Тернополя та області змушено працювати за кордоном.[8]

Ще кілька років тому основними видами діяльності консалтингових фірм на Україні були послуги з бухгобліку та аудиту. Однак, поширення традицій використання менеджменту та маркетингу у діяльності підприємств у нашій країні став основоположним поштовхом для стрімкого розвитку інших напрямів діяльності консалтингових фірм (див. табл.1).

Таблиця 1 - Найбільш поширені видами консалтингових послуг в Україні

	2005	2006	
Менеджмент персоналу			
Консультації зі страхування, прибутків та відшкодувань; підбір кадрів.	11	8	-27,27
Промислове обслуговування			
Бухгоблік та аудит; оподаткування. Страхування.	18	21 1	16,67
Міжнародні відносини:			
Міжнародне податкове законодавство Інвестиційний менеджмент.	7 13	6 13	-14,29 0
Менеджмент:			
Тривалі зміни; зміни, сфокусовані на процесі; Інформаційні технології;	41 8	36 15	-12,20 87,50
Видатки:			
Фінансова система та система бухгобліку. Внутрішній аудит.	18 11	21 11	16,67 0
Регульовані державою та споріднені служби:			
Охорона навколишнього середовища; охорона здоров'я. Законодавство, в т.ч. з питань оподаткування	5 22	3 16	-40,00 -27,27
Спеціальні послуги			
Послуги на ринку капіталу; оцінка майна. Консультації по законодавству.	9 22	13 16	44,44 -27,27

Дані структурного аналізу свідчать про зростання попиту таких сферах консультування як видатки та спеціальні послуги (на ринку капіталу). Найбільший інтерес у споживачів викликають ІТ-консалтинг та консультації по нерухомості та оцінці майна. На сьогодні лише 14 % організовують бізнес-навчання, тренінги та семінари. Однак, необхідно пам'ятати, що багато різновидів консалтингових послуг мало представлені або зовсім відсутні на ринку України. Зокрема, новими напрямами діяльності є логістичне консультування, послуги із страхових повноважень.

Цільовою аудиторією пошуку шляхів розвитку консультативних послуг на сьогодні є молодь. Власне, основними перевагами є: мобільність; здатність до навчання та швидкої переорієнтації з одного об'єкту на інший; більша обізнаність з ІКТ.

Найбільш інноваційним та всеохоплюючим в освітній практиці сьогодні є компетентісний підхід. Навчальна програма, яка базується на концепції

компетентностей покликана підготувати компетентну робочу силу із високим рівнем вмінь. Даний підхід можна розглядати як підхід "рук та голови", який включає як набуття багатьох вмінь, так і можливість пристосовувати свою компетенцію до нової ситуації. [10]

Взаємодія в соціально різнорідних групах, вміння діяти самостійно та інтерактивне використання знарядь праці є необхідними передумовами для особистого успіху та підтримки соціо-економічного та демократичного розвитку суспільствами, 5]

Перспективним напрямом підготовки висококваліфікованих спеціалістів-практиків в окремих галузях діяльності може стати система багаторівневого консультування. Основоположним принципом організації процесу консультування є

підготовка на основі базової освіти (економічної, юридичної чи ін.) спеціаліста-практика у певних сферах консультування.

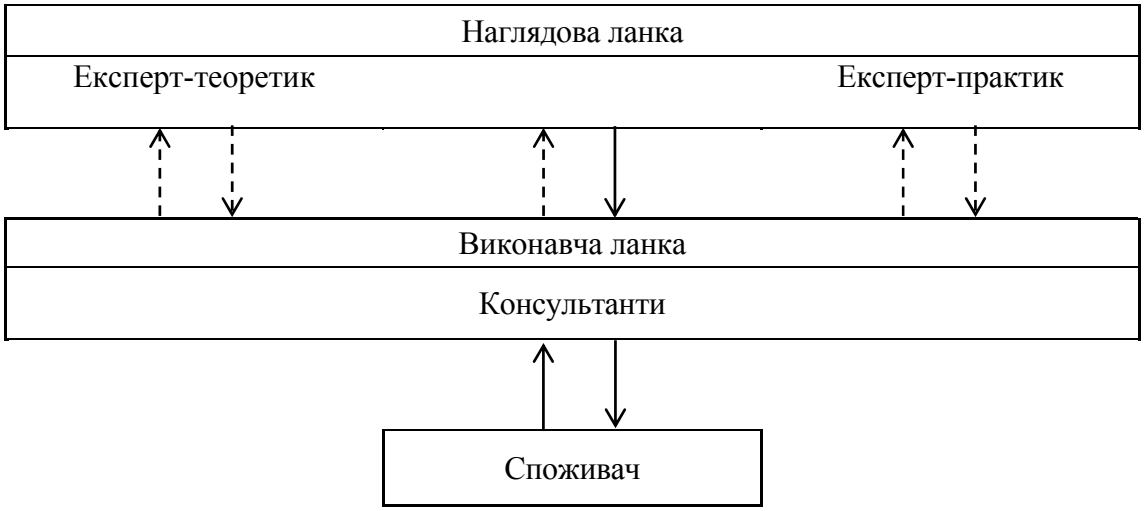


Рисунок 1– Система багаторівневого консультування

Такий спосіб організації дозволяє максимально ефективно поєднати нові теоретичні розробки із особливостями діяльності споживача відповідно до вимог ситуації. Наглядова ланка - спостережний орган, який курує діяльність консультантів і при потребі надає допомогу у вирішенні неординарних питань і складається з експертів у профільних галузях діяльності консультантів. Залучення експертів-практиків на тимчасовій основі для одноразових консультацій дозволить охопити ширше коло аспектів практичної діяльності підприємців.

Дана схема доцільна для застосування з метою набуття досвіду студентами випускних курсів та молодих спеціалістів. Власне на нестачі досвіду практичної роботи випускників ВУЗів наголошують роботодавці. Організація таких груп можлива на базі ВНЗ, при сприянні громадських організацій чи як самостійна ініціатива.

Іншим потенційним джерелом практичної дорадчої роботи є оп-Нпе зайнятість. За оцінками спеціалістів Світового банку Україна займає 29 місце у класифікації країн за обсягом фірм, які використовують Інтернет у контактах із постачальниками та споживачами (56,9%).[12]

Якщо розглядати ринок консалтингових послуг, то близько 11% фірм в Україні займаються інформаційним консалтингом. Зважаючи на фактори вседоступності мережевих ресурсів, наявність великої кількості спеціалістів даного профілю (за кількістю студентів м.Тернопіль займає ІІІ місце) цілком реальною є перспектива on-Iine або off-line надання послуг.

Сектор МСП потребує запозичення досвіду роботи за іншими напрямами і з інших позицій. Специфіка ведення бізнесу (велика кількість незареєстрованих фірм, розуміння ролі власного бізнесу як можливості подолання бідності) вносить корективи у напрями стратегічного планування. Якщо тактичне мислення зводить процес надання консультативно-дорадчих послуг до економіко-правового поля, то стратегічне мислення додає іще й соціальну місію. З цієї точки зору виділяються наступні напрями надання консультативно-дорадчих послуг МСП:

– консультант із соціального підприємництва.

Даний вид діяльності є одним із найновіших видів ведення бізнесу в Україні. Досвід свідчить, що організації, котрі мають продукт, на який є попит, успішно реалізовують свої проекти з соціального підприємництва і в наявному правовому середовищі.[3, 5]

– консультації з роботи вдома (homeworking).

Робота вдома є абсолютно новим видом ведення бізнесу для України. Термін "робота вдома" (англ. – homeworking) означає роботу по найму, при якій працівник працює весь або значну частину робочого часу вдома, використовуючи комп'ютери та інші засоби, які забезпечує роботодавець. [13] На сьогодні першочерговою є легалізація такої діяльності, і, як наслідок, внесення відповідних організаційно-правових змін у виробничий процес. В "тіньовому" секторі Тернопільщини, за наближеними до реальності підрахунками, працює понад 100 тис. осіб.[2, 23]

В процесі підготовки таких консультантів потрібно значну увагу приділяти розвитку компетенцій у суміжних із економіко-правовим полем областях відповідно до обраного напрямку роботи. Це можуть бути навики психологічної допомоги, техніко-технологічні знання та ін. Також підготовка фахівців вимагає чіткого розуміння майбутньої сфери діяльності.

Проведені дослідження показали, що підвищення довіри до послуг консалтингових фірм серед представників малого бізнесу може грунтуватись на нових методах та напрямах підготовки радників.

Зростання попиту таких сферах консультування як видатки, ІТ-консалтинг та спеціальні послуги на ринку капіталу по нерухомості та оцінці майна. На сьогодні лише 14 % організовують бізнес-навчання, тренінги та семінари, хоча опитування вказує на інтерес з боку підприємців саме до цієї сфери. Цільовою аудиторією пошуку шляхів розвитку консультативних послуг на сьогодні є молодь. Власне, її основними перевагами є мобільність, здатність до навчання та швидкої переорієнтації, більша обізнаність із різного роду інформаційними технологіями.

Навчальна програма, яка базується на концепції компетентностей дозволяє підготувати компетентну робочу силу із високим рівнем вмінь. Перспективним напрямом підготовки висококваліфікованих спеціалістів-практиків в окремих галузях діяльності може стати система багаторівневого консультування. Вона покликана заповнити прогалини у теоретичних знаннях та практичному досвіді за рахунок фахових консультацій радників.

Пристосовуючи даний підхід до умов діяльності на Україні, необхідно розробляти абсолютно нові, практично-орієнтовані методи викладання. Набуття практичного досвіду роботи можливе за кількома напрямами: on-line зайнятість; консультації з соціального підприємництва і консультації з роботи вдома.

Сектор МСП потребує запозичення досвіду роботи за іншими напрямами і з інших позицій. Специфіка ведення бізнесу вносить корективи у напрями стратегічного планування. Якщо тактичне мислення зводить процес надання консультативно-дорадчих послуг до економіко-правового поля, то стратегічне мислення додає іще й соціальну місію.

Список літератури

1. Гурч Л. Перспективи підготовки конкурентоспроможних менеджерів у контексті формування загальноєвропейського освітнього простору // Персонал. - 2006. - №6. - С.
2. Довжук Б. Чому випускникові ВУЗу "тісно" на ринку праці? // Соціальний захист. - 2005. - Березень. - №3. - С.
3. Скіпальський А. Соціальне підприємництво: бізнес для бідних чи еволюція свідомості // Дзеркало тижня. - 2006. - № 20 (599), 27 травня — 2 червня.
4. Сенчук Б., Якуб М.Стан малого бізнесу в Україні / Звіт МФК про опитування малих підприємств в Україні. - 2000. - Червень. - С.69.
5. Стратегічний план діяльності АРМ США в Україні на 2003 - 2007 рр.. - [Цит. 2007, 2 квіт.]. - Доступний з :< http://www. usaid. kiev. ua>
6. Одолінська Ю.О. Інтеграція компетентісного підходу в зміст освіти України як одиніз шляхів оновлення педагогічної галузі. - [Цит. 2007, 3 трав.]. - Доступний з :<http://www. rusnauka.com>
7. Україна-Росія: Проблеми економічної взаємодії: Монографія / За ред. Пирожкова С.І., Губського Б.В., Сухорукова А.І. - К.: НІУРВ, 2000. - 256 с.
8. Фонд регіональних ініціатив. Тернопільська область. - [Цит. 2007, 16 квіт.]. - Доступний з : < http://www.fri.org.ua>
9. Чаплыгин Ю.А., Поспелов А.С. Особенности построения интегрированной системи инженерного образования в МИЭТ // Инженерное образование. - 2003. - Выпуск первый. - Март. - С.50-53.
10. Competency-based assessment. - [Cited 2007, 11 may]. – Available from: < http://on1ine.curricuium.edu.au>
11. Doing Business. Economy Rankings 2006. - [Cited 2007, 6 may]. - AvailaЬle from: <http://www.doingbusiness. org>
12. Enterprise Surveys. Infrastructure. -- [Cited 2007, 6 may]. – AvailaЬle from: < http. www// enterprisesurveys. org>
13. Homeworking. IDS HR Study March 2005. - [Cited 2007, 18 may]. – AvailaЬle from: < http:// www// thomson. com.>
14. Rychen D.S., Salganik L.H. (Ed) Key Competencies for a Successful Life and a Well–Functioning Society /USA : Hogrefe & НиЬег, 2003. - 224 pp.>

Учитывая усиление диспропорций между спросом и предложением на рынке труда, в данной статье намечено новые методы повышения конкурентоспособности советников и консультантов МСП; инновационные методы подготовки, одним из которых является компетиционный подход. .

Taking into account strengthening of disproportions between demand and suggestion at the labor market, new methods of increase of increase of competitiveness of advisers and consultants for small entrepreneurs are set in this article. The author marks that Competency-Ьased approach is the most innovative method of such preparation.

УДК 332.1(477)

М.О. Усков, асп.
Академія митної служби України, м. Дніпропетровськ

Методологічні засади ідентифікації асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів: статистична складова

Стаття присвячена проблемі ідентифікації асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів як стану національної економіки
асиметрія соціально-економічного розвитку регіонів, валовий регіональний продукт, коефіцієнт асиметрії, статистичні показники

Постановка проблеми. Забезпечення сталого розвитку економіки – мета та надзавдання будь-якої течії економічної теорії. Справді, метою макроекономіки є вивчення закономірностей і механізмів функціонування економіки в цілому та її підсистем з тим, щоб досягти якомога більш високого результату у вимірі системи національних рахунків, тобто – сприятливої динаміки національного доходу. Теорія зовнішньої торгівлі ставить собі за мету покращення становища країни у світовій торгівлі через встановлення найбільш ефективних шляхів використання наявних можливостей та ресурсів зовнішнього сектора торгівлі. Мікроекономіка розглядає окремі ринки та ресурси, тобто прагне забезпечити найбільш ефективний розподіл ресурсів задля досягнення якнайкращого результату для компанії, що працює на даному ринку. Тобто складові частини економічної науки спрямовані, як, власне, і Наука як така, на покращення стану (у вимірах як кількісному, так і якісному) системи, що є її об'єктом – цілісним, як у випадку з усіма економічними науками, чи частковим, властивим кожній з них.

Забезпечення покращення стану системи – завдання, вирішення якого для різних дисциплін вимагає застосування відповідно відмінної методології. Це стає зрозумілим вже на другому згори вертикальному рівні дерева цілей. Наприклад, макроекономіка намагатиметься подолати інфляцію та безробіття, шукаючи їхнє оптимальне співвідношення, встановити прийнятний для бюджету та платників рівень податків, подолати циклічні явища в економіці; мікроекономіка – з'ясувати, чи варто виробляти певний продукт і в якій кількості, встановити, які ресурси необхідні та у якому поєднанні тощо. Дане дослідження розглядає подолання просторової асиметрії національного господарства як один із шляхів досягнення вищезгаданого метазавдання. Розчленовуючи його, ми повинні розглядати такі цілі нижчого рівня, як формування критеріїв територіальної асиметрії, визначення системи її характеристик та встановлення їх критичних значень, з'ясування механізму впливу регіональної асиметрії господарства на макроекономічні показники країни, визначення можливих загроз для економіки внаслідок тієї чи іншої динаміки показників асиметрії тощо. Тому слід розглянути асиметрію соціально-економічного розвитку регіонів однієї країни як цілісний феномен. Тож висвітлення даного питання слід розпочати з аналізу поняття асиметрії як такого.

Аналіз досліджень та публікацій. Звертаючись до характеристики стану розробленості проблеми в українській та світовій економічній думці, слід передовсім зауважити, що аналізоване питання лежить на перетині трьох дисциплін – економічної

статистики, макроекономіки та регіоналістики. Досліджень, що об'єднували б у собі їх усі, автором віднайдено не було. Більшість дослідників статистичного аспекту проблеми аналізують окремі показники для окремих регіонів, характеристика ж асиметрії як явища не подається. Назагал так само можна стверджувати щодо розробленості даного питання й у економічній науці. Існують різні підходи й погляди на природу та причини нерівномірність економіки у просторовому вимірі – слід згадати таких дослідників, як Ш.-Л. де Монтеск'є, Е. Реклю, І. Мечников, І.Г. фон Тюнен, В.Лаунхардт, А.Вебер, П.Хаггет, У.Айзард, Ф.Перру, а також таких українських учених, як Б.Данилишин, М.Долішній, С.Дорогунцов, І.Лукінов, Я.Олійник, В.Павлов, В.Трегобчук, М.Фащевський, М.Хвесик, Л.Чернюк, Н.Чумаченко та інші. Однак поняття асиметрії як цілісного структурного феномену в їхніх працях не розглядається.

Результати дослідження. Асиметрія (гр. άσυμμετρία) – відсутність або порушення симетрії; симетрія – гармонія, розмірність; розміщення точок або частин предмета в просторі, коли одна половина є ніби дзеркальним відображенням другої [1, 71; 1, 613]. Таке визначення, як можна побачити, відбиває геометричне розуміння асиметрії – тобто йдеться про відмінність окремих елементів, складових частин чого-небудь. Справді, саме у такому значенні асиметрія сприймається в анатомії – існують симетричні та несиметричні організми, системи органів, власне органи тощо. У мистецтвознавстві асиметричними вважаються твори мистецтва, елементи просторової будови яких відрізняються, не відповідаючи певним критеріям симетрії твору (наприклад, скульптура із піднятою догори рукою може вважатися асиметричною). Асиметричним одягом дизайнери вважають такий, що не є дзеркальним відносно однієї лінії. Отож між симетрією та асиметрією існує логічний зв'язок протилежності, взаємо виключності [2]. Асиметрією, таким чином, є така особливість будови, структури певної системи на визначеному рівні, яка не відповідає умовам наявності певних закономірностей, що полягають у повторенні чи подібності того чи іншого явища, поняття, процесу, ознаки, властивості, якості тощо.

Наведені вище міркування свідчать про те, що будь-який об'єкт, науковий чи позанауковий, що досліджується на предмет симетрії, вимагає чітких критеріїв її встановлення (або ж критеріїв симетрії, невідповідність яким і вважатиметься симетрією). Такі критерії будуть необхідні також і для того, щоб схарактеризувати явище асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів.

Спираючись на принципи компаративістської інтерпретації понять, можемо сформулювати, що асиметрією розвитку регіонів є такий стан національної економіки, коли присутні значні відмінності у показниках розвитку окремих територій (регіонів) однієї країни. Найзагальніше визначення, втім, як зазначено вище, не може описати явище, якщо не буде встановлено критерії асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів.

Передовсім слід зазначити, що питання про те, за якими показниками необхідно оцінювати рівень соціально-економічного розвитку регіонів, не є однозначно вирішеним. Різні дослідники по-різному визначають найголовніші показники такого розвитку. До різних багатофакторних систем оцінювання рівня соціально-економічного розвитку включається велика кількість показників, і їхня загальна кількість навряд чи може бути бодай навіть приблизно визначена (вказується аж до 90) [3]. Застосовувані в різних теоретичних моделях показники соціально-економічного розвитку територій можна розподілити на декілька груп за певними критеріями:

- за діалектичною антиномією «кількість-якість» - кількісні та якісні показники (індикатори): наприклад, сума інвестицій до певного регіону може бути виміряна у грошовому вимірнику, а інвестиційна привабливість вимірюється присвоєнням певного рангу – регіон може бути «помірно ризикований» або «умовно безпечний»;

- за часовою визначеністю: показники бувають динамічними та статичними. Наприклад, обсяги промислового виробництва описує статичний показник, а темпи зростання – динамічний;

- за базою обчислення – абсолютні та відносні. Абсолютні використовують загальноприйняту шкалу та виражаються у такому ж вимірнику (масовому, грошовому, популяційному тощо), відносні ж передбачають приведення абсолютних значень до порівнянного, безрозмірного вигляду, обираючи за базу (дільник) середню величину, найбільшу або найменшу. Відносні показники слід відрізняти від порівнянних – їх отримують шляхом коригування на індекс інфляції або обмінного курсу грошових вимірників, через приведення вартості кредиту із застосуванням дисконту тощо;

- за інформативністю (або ж впливовістю, показовістю) – існують показники, які, на думку переважної більшості дослідників регіональної економіки, безпосередньо характеризують рівень соціально-економічного розвитку регіону, зокрема такі, як вироблений у регіоні національний продукт (додана вартість), обсяги інвестицій в основний капітал, а також ті самі показники на душу населення, середня рентабельність за регіоном та деякі інші. На противагу загальновизнаним показникам, існують також показники, що опосередковано відбивають стан соціально-економічного розвитку регіону – наприклад, кількість вищих навчальних закладів, осіб із вищою освітою, зайнятих у сільському господарстві, обсяги будівництва житла, кількість банківських установ та придбаних автомобілів, а також ці ж показники, але відносні. Втім, якщо розглядати аналізовані показники в контексті управління господарством за цілями, власне, стосовно мета завдання економічної політики, то саме такі показники є головними, первісними, адже саме їх покращення є метою реалізації завдання економічної політики.

Отож для того, щоб схарактеризувати стан того чи іншого регіону, необхідно визначити значення визначеного зарання кола його характеристик, а потім визначити загальну його оцінку, спираючись на певну модель обчислення інтегрального показника, що характеризував би стан регіону в цілому. Безперечно, найважливішим показником, що характеризує стан соціально-економічного розвитку регіону, є питомий (розрахований на душу населення) валовий регіональний продукт. Очевидно, саме порівняння значень цього показника для різних регіонів та з середнім для країни й дасть змогу робити висновки про те, наскільки рівномірним є розвиток (у розумінні стану) економіки країни у просторовому розрізі [4]. Порівнюючи ж динаміку цього показника, можемо робити висновки про симетричність динаміки соціально-економічного розвитку регіонів країни.

Після того, як стан соціально-економічного розвитку окремих регіонів буде з’ясовано, необхідно буде встановити критерії просторової асиметрії економіки країни – тобто розробити методологію, що дозволятиме на підставі інтегрованих або часткових (за напрямками) даних про окремі регіони описати загальний стан симетричності економіки у регіональному розрізі. Особливо корисним буде порівняти, як змінюється симетричність національної економки з року в рік, чи присутні будь-які тренди, чи можна охарактеризувати зміни за допомогою того чи іншого статистичного закону розподілу.

Для того, щоб схарактеризувати просторову асиметричність економіки, доречно буде використовувати такий статистичний показник, як коефіцієнт асиметрії. Він показує, наскільки відрізняються медіана та мода статистичного розподілу значень показників від його середнього значення, тобто симетричним вважається розподіл, в якого всі ці показники рівні. В такому разі необхідно розглядати як статистичний ряд ті чи інші показники соціально-економічного розвитку регіону –окремо взяті значення ВВП, інвестицій, бюджетних видатків тощо – на душу населення, у відсотках від інших

величин, або ж інтегральні показники, розроблені із застосуванням вагових або рангових коефіцієнтів. Коефіцієнт асиметрії у такому випадку показуватиме, наскільки нерівномірною є просторова структура економіки, тобто наскільки в середньому відрізняється значення того чи іншого макроекономічного показника в різних регіонах від середнього значення. Порівнявши значення цього показника з коефіцієнтом асиметрії інших країн (або України в динаміці), можна буде отримати цілісну картину та уявлення про те, яким є стан асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів України та встановити, якою є динаміка, а також зробити висновки порівняно з іншими країнами світу, як розвиненими, на які слід орієнтуватися як на умовну модель, так і такими, що розвиваються.

Тут, однак, не можна залишити поза увагою той факт, що геометрична інтерпретація асиметрії припускає, що статистичний розподіл, названий симетричним, може описувати ситуацію крайньої поляризації щодо різниці в рівні доходів мешканців одних територій та інших. Наприклад, якщо у гіпотетичній країні є три однаково населені регіони з валовим регіональним продуктом на душу населення у 1000, 5000 та 9000 у.о., то коефіцієнт асиметрії буде дорівнювати нулю. Статистичний розподіл, таким чином, показуватиме, що населення у відносно багатших регіонах стільки ж, скільки й у відносно бідніших. Можливі й складніші ситуації, коли за очевидної непропорційності розподілу національного доходу статистика показуватиме абсолютну симетричність. Таким чином, використання коефіцієнта асиметрії не є єдино прийнятним шляхом встановлення стану нерівномірності соціально-економічного розвитку регіональної економіки. Тож необхідний більш надійний інструментарій встановлення та оцінювання асиметрії соціально-економічного розвитку країни у просторовому вимірі. Таким показником можна, звичайно ж, вважати дисперсію: навіть саме походження цього слова (розсіювання) вказує, що цей показник може бути застосований. Серед інших подібних показників слід згадати також про середні плинні: їх широко використовують у таких сферах прикладних соціальних досліджень, де поточне значення того чи іншого показника не може вважатися надійним чи достовірним джерелом інформації. Тож дані групуються за певний період, наприклад, по п’ять річних значень. Для зручності порівняння використовують не суми цих значень, а їхні середні. Такий підхід зменшує довжину ряду даних, але висновки про динаміку стають набагато більш ґрунтовними, позбавленими випадкових коливань, що могли бути спричиненими екзогенними чинниками, що не мають нічого спільного з досліджуваними явищами.

Висновки та пропозиції. Незалежно від обраного способу математичного вимірювання асиметричності, не слід встановити критичні межі, що вони слугуватимуть критеріями віднесення ситуації до несприятливої, небезпечної, загрозливої тощо. Кількісні межі якісної класифікації ситуації як такої чи іншої повинні розроблятися методологічно вимогливо, із застосуванням багатокритеріального підходу, оскільки інакше можливе викривлення фактів та ситуації, що матиме наслідком прийняття неефективних рішень відповідальним керівництвом. Власне, стан, що склався натепер в Україні, є не в останню чергу наслідком відсутності в системі аналізу макроекономічних ризиків дієвого моніторингу асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів як підсистеми економічної безпеки держави, завданням якого було б вироблення необхідних для недопущення загострення ситуації рішень. Між тим, розробка, обґрунтування та впровадження вищезгаданого багатокритеріального статистичного підходу до ідентифікації та оцінювання асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів є одним із перспективних напрямків майбутніх досліджень у галузі економічної безпеки країни.

Звичайно ж, статистичний інструментарій оцінювання асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів не вичерпується зазначеними підходами та способами оцінювання. Проте усі складніші та відповідно надійніші й точніші методики, що будуть розроблені та запропоновані пізніше, будуть, очевидно, ґрунтуватися саме на такому розумінні просторової асиметрії економіки, яке запропоноване в даному дослідженні.

Список літератури

1. Словник іншомовних слів. – К., УРЕ, 1974. – 776 с.
2. М. Г. Тофтул. Логіка: Посібник. – К.: Видавничий центр “Академія“, 2002.- 368 с.
3. Харазішвілі Ю.М. Методологічні засади інтегрованої оцінки діяльності регіонів // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. - №10. – С. 131-136.
4. Клебанова Т.С., Талащенко А.І., Гур’янова Л.С. Порівняльний аналіз соціально-економічного розвитку регіонів України // Статистика України. – 2005. - №3. – С. 57-60.

Статья посвящена проблеме идентификации ассиметрии социально-экономического развития регионов как состояния национальной экономики

The article is devoted to the problem of the identifying the asymmetry of regional socioeconomic development as the national economy’s state

УДК 334.6

О.В. Медведєва, канд.біол.наук, доц., Т.П. Мірзак, асист.
Кіровоградський національний технічний університет

Еколого-економічні проблеми розвитку аграрного сектору Кіровоградської області

В статті здійснено аналіз еколого-економічних аспектів розвитку аграрного сектору економіки Кіровоградської області.
екологічне сільське господарство, аграрний сектор економіки, інвестиції, фінансове забезпечення

Сільське господарство України формується в умовах трансформації аграрних і земельних відносин, реструктуризації організаційно-правових форм господарювання з метою економічного розвитку держави.

Загальний рівень освоєності території України в основному визначається сукупністю споживчих якостей землі, економічними потребами населення і можливістю їх задоволення за рахунок використання земельних ресурсів, а також історичним розвитком системи розселення. Найвищу сільськогосподарську освоєність мають землі Запорізької (89%), Миколаївської (87%), Кіровоградської (86%), Дніпропетровської й Одеської (по 83%) та Херсонської областей.

Якісний стан земельного фонду постійно погіршується. Саме тому дослідження екологічних та економічних механізмів розвитку аграрного сектору є актуальним.

Проблеми взаємодії економіки та екології, формування наукових основ сталого розвитку знайшли відображення в працях відомих вчених-економістів: О. Балацького, Б. Данилишина, М. Долішнього, С. Дорогунцова, Г. Іваницької, О. Кашенко, Л. Мельника, Г. Черевка та ін. Питання відтворення і раціонального використання ресурсного потенціалу в аграрній сфері досліджували В. Борисова, К. Гривнак, С. Мартинов, О. Онищенко, Г. Підлісецький, Ю. Рубан, П. Саблук, В. Трегобчук, М. Федоров, О. Царенко, А. Чупіс, А. Юзефович та ін. Водночас питання забезпечення сталого розвитку аграрного сектора на рівні окремого регіону, екологізації економічного потенціалу території, ефективність використання ресурсного потенціалу ще недостатньо досліджені.

Метою даної статті є дослідження еколого-економічних процесів, що в тій чи іншій мірі мають вплив на розвиток аграрного сектору економіки.

Для досягнення поставленої мети було вирішено наступні завдання:

- здійснено аналіз стану земельного фонду Кіровоградської області;
- проаналізовано вплив на навколишнє середовище негативних факторів при здійсненні сільськогосподарської діяльності;
- розглянуто вплив економічних механізмів на розвиток аграрного сектору.

Провідною галуззю сільського господарства України залишається землеробство. Сільськогосподарська освоєність земельного фонду досягла 70%, чого не дозволяє собі жодна з розвинутих країн світу. До того ж розораність сільськогосподарських угідь сягає 81%, що також є рекордним показником. Для Степу він становить майже 85, Лісостепу—85,5%. Деякі області практично не мають інших угідь, крім ріллі [6, 7].

Кіровоградська область розташована у центральній частині України і має надзвичайно потужний земельно-ресурсний потенціал. Із 2458,8 тис. га території

області 2040,7 тис. га (83%) складають сільськогосподарські угіддя, 181,6 тис. га (7,4%) лісові землі, 76,0 тис. га (3,1%) під водою, 87,8тис. га (3,6%) земель забудовано.

Сільськогосподарські підприємства, у користуванні яких перебуває 1266,5 тис. га (51,5%) загальної площі області, були і залишаються основними землекористувачами. У власності і користуванні громадян знаходиться 635,6 тис га (25,8%). Всього в Кіровоградській області 748,3 тис. власників землі і землекористувачів. Відповідно, сільське господарство є визначальним чинником екологічного стану області в цілому [4].

За площею та біопродуктивним потенціалом земельного фонду Кіровоградська область є однією з провідних областей України.

Внаслідок екстенсивного землеробства сільськогосподарська освоєність та розораність території суши області досягла 85,7 та 74,4 відсотка відповідно. Через це спостерігається надмірний вплив сільськогосподарського виробництва на стан земельних ресурсів, що викликано надмірною розораністю території, хімізацією та меліорацією земель.

Наслідком високої господарської освоєнності земельного фонду є прогресуюча деградація земель, що створює загрозу екологічній безпеці області. Середньозважений вміст гумусу в ґрунтах з кожним роком зменшується. Отже за такої тенденції ґрунти області протягом дуже короткого в історії ґрунтоутворення проміжку часу можуть зазнати катастрофічних змін. Тому усі землі потребують захисту та охорони від негативних процесів, забруднення і погіршення екологічного стану.

У зв’язку з розвитком землеробства в області з 60-х років минулого століття на території Кіровоградщини інтенсивно накопичувались засоби захисту рослин, які не були використані у повному обсязі та залишались на складах сільськогосподарських підприємств.

Відповідно до розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 червня 2002 року №294-р "Про створення промислової інфраструктури по знищенню заборонених і непридатних пестицидів" було проведено комплексну інвентаризацію місць нагромадження заборонених і непридатних для застосування у сільському господарстві пестицидів.

В Україні нагромадження непридатних до застосування пестицидів почалося в 70-80-х роках минулого століття, після заборони окремих з них для застосування у виробництві сільськогосподарської продукції. У той же час, заборона на застосування не передбачала заборони на виробництво, а тому українські підприємства продовжували їх продукувати в колишньому обсязі, почалося масове нагромадження непридатних до застосування пестицидів.

На сьогодні за даними Державного управління екології та природних ресурсів у Кіровоградській області на обліку перебувають 219 складів (у тому числі - 28 безхазяйних), на яких зберігається 1210,490 тонни заборонених та непридатних до використання засобів захисту рослин, пестицидів і агрохімікатів (в середньому, на одного мешканця області припадає 1 кілограм отрути).

Крім цих застарілих відходів, які постійно справляють негативний вплив на навколишнє середовище, існує також і небезпека від використання сучасних хімічних препаратів захисту рослин.

Отже, для того, щоб процеси адаптації сільського господарства області і в цілому України до відкритої ринкової аграрної економіки були результативними, необхідно створити ефективний механізм регулювання сільського господарства, окремих його галузей (рослинництво, тваринництво), обираючи перевірену в Західній Європі і США модель ведення екологічного сільського господарства (його ще називають органічним, біологічно чистим, зеленим, альтернативним, натуральним).

Екологічне сільське господарство визначається як система господарювання, де різко обмежується або вилучається використання штучних хімічних добрив, хімічних засобів захисту і регулювання розвитку рослин, хімічних кормових додатків і стимуляторів росту худоби. Воно повинно базуватися здебільшого на використанні біологічних прийомів і методів ефективного господарювання. Екологічне сільське господарство засноване на підтриманні родючості ґрунтів, збереженні генетичної різноманітності [8].

Метою екологічного сільського господарства є одержання аграрної продукції найвищої якості. Зрозуміло, що така продукція завжди буде конкурентоспроможною.

У будь-якому разі збільшення продажу і експорту екологічно чистої продукції означає, що саме це є рентабельною альтернативою аграріїв, яка стане прибутковою і вигідною для всіх споживачів [1].

На жаль, в Україні в цілому, і в Кіровоградській області зокрема, не враховуються перспективи створення і ведення екологічного сільського господарства. Тому в цьому наша держава істотно відстає від США і країн Західної Європи.

З економічної точки зору сільськогосподарське виробництво є одним з найбільш ризикованих видів господарської діяльності. На його результати впливає багато чинників: природнокліматичні умови, забезпечення сільгоспвиробників необхідними фінансовими та матеріальними ресурсами, коливання цін на сільгосппродукцію та інше. Але аграрний сектор є одним з найбільш важливих секторів економіки України і Кіровоградської області зокрема. Аграрна галузь виробляє 12-15 відсотків валового внутрішнього продукту (ВВП) країни [5].

Тому розвинена система управління агроризиками є важливим фактором сталого розвитку галузі та забезпечення доходів сільгоспвиробників.

Станом на кінець 2007 року в Україні обліковувалось 12831 підприємств, проти яких здійснювалась процедура банкрутства (розпорядження майном, санація, ліквідація), із них 441 (3,44%) підприємство Кіровоградської області. Приймаючи до уваги наведені факти, вирішальним фактором для створення ефективної системи мінімізації ризиків в аграрному секторі є правильний вибір форм та методів державної підтримки.

В результаті проведення земельної реформи селяни одержали у власність та користування сільськогосподарські угіддя. Україна починає позиціонувати себе на світовому аграрному ринку як впливовий виробник та експортер сільськогосподарської продукції. Разом з тим, проведені аграрні реформи не зумовили підвищення ефективності аграрного виробництва, раціонального використання його земельно-ресурсного потенціалу, сільськогосподарської продукції і гарантування продовольчої безпеки країни. Проведення аграрної реформи не сприяло позитивним змінам в соціальному розвитку села. В результаті більшість показників соціального розвитку сільських територій є нижчими за аналогічні до реформування. Як результат, економічна ефективність та фінансові результати сільськогосподарських підприємств України в цілому, і Кіровоградської області зокрема низькі.

Специфіка сільськогосподарського виробництва обумовлює необхідність авансування коштів на відносно тривалий період часу, який в залежності від спеціалізації і фінансового стану підприємства може вимірюватися роками. Тому практично усі сільськогосподарські підприємства, незалежно від форми власності і способу виробництва, в практиці господарської діяльності вимушені вдаватись до залучення коштів (капіталу). Як показує зарубіжний досвід і історія розвитку АПК України, одним з основних джерел фінансування оборотних засобів підприємств є кредити комерційних банків [3].

Але інвестиційна привабливість сільськогосподарських підприємств є ще дуже низькою, що зумовлено високим ступенем ризику в порівнянні з іншими галузями. Це пояснюється не лише впливом природнокліматичних, біологічних факторів на виробничий процес у сільському господарстві, але і складністю причинно-наслідкових зв'язків у ринковій економіці.

Протягом останніх років активно надається кредитна підтримка агропромисловому комплексу з боку українських банків. Однак все ж таки існує певний дефіцит власних капіталовкладень. Саме тому важливого значення набуває залучення зовнішніх джерел фінансування, зокрема іноземних інвестицій [5].

Приріст іноземного капіталу за перші 3 місяці 2007 року досягнув 112,3 млн. доларів США. Основні інвестори в агропромисловий комплекс України – Кіпр ($125,7 млн.), США ($47,4 млн.), Великобританія ($42,6 млн.), Данія ($32,2 млн.), Німеччина ($24,9 млн.), Російська Федерація ($16,55 млн.). Але іноземні інвестиції розподіляються між областями вкрай нерівномірно. Найбільша частина іноземних капіталовкладень припадає на Київську, Дніпропетровську, Харківську області. Кіровоградщина, нажаль, займає в цьому списку далеко не перше місце.

Отже, основними причинами низької віддачі земельного потенціалу в Україні, і в Кіровоградській області зокрема, є безгосподарне ставлення до землі, тривала відсутність реального власника, помилкова стратегія максимального залучення земель до обробітку, недосконалі техніка і технологія обробітку землі та виробництва сільськогосподарської продукції та невиконання природоохоронних і комплексних економічних заходів. Тому, для покращення ситуації, що склалася, потрібно здійснювати цілеспрямоване фінансування окремих підрозділів аграрного сектору області, створити чітко визначену регіональну програму його сталого розвитку, сприяти покращанню інвестиційної привабливості, комплексно вирішувати питання взаємодії природи та суб'єктів господарювання.

Список літератури

1. Гусаков В. Г. Альтернативное сельскохозяйственное производство/Структура колхоза, кооператива и акционерного общества на пути в XXI век. Материалы международного семинара. — Минск, 1999. — С. 31-32.
2. Гайдуцький А.П. Інвестиційна привабливість аграрного сектора економіки України на міжнародному ринку капіталу // Автореф. дис. канд. екон.наук. - 2005. – Київ: - 22 с.
3. Сьомченков О.А. Організація короткострокового банківського кредитування сільськогосподарських товаровиробників//Автореф. дис. канд. екон.наук. - 2000. – Київ: - 20 с.
4. Екологічний паспорт Кіровоградської області. – 2007. – Кіровоград.: - 100 с.
5. Шубенко І.А. Кредитні ризики сільськогосподарських підприємств // Автореф. дис. канд. екон.наук. - 2006. – Київ: - 21 с.
6. Дем'янчук В., Сеперович Н. Механізми оподаткування в галузі сільського господарства України./Проект „Аграрна політика для людського розвитку". – К.: - 2006. – 36 с.
7. Постанова КМ України від 19.09.07 № 1158 „Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року".
8. Статівка А. Сільське господарство України та його інтеграція в міжнародні сільськогосподарській торговельні організації: проблемні питання. //Право України 2003, № 4. С. 45-48.

В статье осуществлен анализ эколого-экономических аспектов развития аграрного сектора экономики Кировоградской области.

In the article the analysis of development is carried out agrarian the sector of economy of Kirovograd region, the question of financing of agricultural enterprises is analysed.

УДК 33.330

Н.Б.Кирич, канд. екон. наук, доц.
Тернопільський державног технічного університету ім. Івана Пулюя

Про шляхи підтримки університетською наукою нових форм підприємницької діяльності в умовах переробної промисловості

В статті розглядаються нові напрямки та підходи, які можуть знайти своє місце у вирішенні проблем підтримки підприємницьких ініціатив у галузі переробної промисловості, університетською наукою. Особлива увага приділена обґрунтуванню функціонування бізнес-інкубаторів, як одного із перспективних спрямувань у сучасній українській економіці, які довели свою необхідність практичною діяльністю в країнах з розвинутою ринковою економікою.
підприємницький центр, інноваційний клімат, технопаркові структури, гранти, бізнес–інкубатор, бізнес–проект, бізнес-план

Фінансування та підтримка розвитку як підприємницької діяльності, так і науки при університетах загалом пов'язана з труднощами як об'єктивного так і суб'єктивного порядку. Процес продукування, а особливо реалізації ідеї є однією з фундаментальних проблем, що стоять не лише перед університетською наукою, а і перед підприємствами переробної промисловості. Стандартні варіанти вуз-наука-виробництво, в умовах відсутності централізованого фінансування не завжди спрацьовують. А тому цей ланцюг потребує доопрацювання в напрямку появи компетентних ланок посередників, які б змогли з однієї сторони акумулювати раціональні пропозиції, профільтрувати їх, дати належну оцінку, а з іншої - забезпечити фінансову підтримку кращих з них. Без чіткої узгодженості та взаємодії усіх зацікавлених сторін, досягнути позитивного результату надзвичайно важко. А зацікавленими сторонами є не тільки вуз, наука і виробництво, як такі, а вся ринкова інфраструктура, що забезпечує поступальний рух суспільства в цілому. Адже продукування та реалізація ідей на ринку не достатньо насиченому продуктами харчування, товарами і послугами, і до того ж надзвичайно ємному, є хорошим підґрунтям для успіху лише за умови підтримки переробних галузей та розуміння зі сторони місцевої влади, центральних виконавчих органів, та потужних фінансових організацій.

Одним із напрямків такої діяльності є фінансування шляхом отримання грантів для підтримки розвитку науки і може здійснюватись лише за умови представлення організаціям-надавачам грантів чітких бізнес-проектів та бізнес-планів. Функціонування при вищому навчальному закладі \ВНЗ\ бізнес-інкубатору, який поряд зі своєю основною функцією - відбором та експертизою ідей і проектів, зможе здійснювати представлення кращих проектів на здобуття грантів і дасть можливість з однієї сторони залучити до впровадження найбільш перспективні ідеї, а з іншої - отримати фінансування як для вузівської науки так і для власного розвитку.

Створений, наприклад у 90-і роки в стінах Тернопільського державного технічного університету ім. Івана. Пулюя бізнес-інкубатор, який працював як окрема розрахункова одиниця зі своїм персоналом, мав можливість залучати кращих фахівців вузу та консультантів зі сторони, і за окрему оплату здійснювати незалежну експертизу проектів, а звіти про використання грантів давали можливість студентам та науковцям представляти свої роботи за кордоном, що в кінцевому підсумку піднімало престиж нашої науки і дає можливість більш широкої співпраці з представниками бізнесових та наукових структур Заходу, зокрема, з вищими учбовими закладами Польщі, які раніше перейшли на

рейки реформування освіти. Зацікавленість тут є обопільна, адже гранти виділяються не тільки з благодійною метою. Однією із цілей організацій – інвесторів, надавачів грантів є створення сприятливих умов для формування інфраструктури нашого ринку, для більш безпечного вкладення капіталів у нашу економіку, вивчення потенційного ринку збуту продукції та технологій Заходу, оцінка сильних та слабких сторін підприємництва, підприємницьких ідей з розглядом можливостей реалізації їх на Заході, відбір раціональних форм співпраці муніципальних органів з підприємницькими та неприбутковими структурами. Значний досвід у цьому напрямку отримали викладачі університету проф.Бакушевич Б.В. та Бакущевич Я.М., ст. викладач Дудкін П.Д., інші, які опублікували узагальнені результати практики розвитку бізнес – інкубатора в науковому віснику ТДТУ.[2] Президентом бізнес– інкубатора, на першому етапі його діяльності, був обраний заступник голови Тернопільської адміністрації д.е.н. проф. Андрушків Б.М., який спів працював з університетом на умовах сумісництва. (Власне досвід створення та функціонування бізнес – інкубатора використано у підготовці цієї статті).

Новий етап науково-технічної революції вимагає впровадження нових організаційних форм його забезпечення, форм, орієнтованих на оновлення вже сформованих наукових, науково-технічних і виробничих структур. Тому весь дрібний інноваційний бізнес – від невеликих дослідницьких компаній до індивідуальних винахідників – підтримується державними структурами практично в усіх розвинутих країн. Головними в державній політиці цих країн є забезпечення сприятливих умов «інноваційного клімату», внесення елементів свого роду органічної системи управління на макрорівні – в взаємовідносинах держави і дрібного інноваційного бізнесу. При цьому – на відміну від впливу на вже сформований економічно і організаційно великий бізнес – держава основні зусилля спрямовує на початкові періоди становлення дрібних новаторських фірм, в тому числі і тих, які зароджуються і починають своє функціонування ще у стінах вузу. Це особливо актуально в умовах переробних галузей. В ТДТУ функціонують факультети управління і бізнесу на виробництві та переробних і харчових технологій.

Стартові гроші – не єдиний дефіцитний ресурс для новостворених компаній у цій сфері господарської діяльності. В останні роки дрібному бізнесу надається практично весь асортимент послуг, необхідних для його становлення. Ідея повного сервісного забезпечення дрібних фірм знайшла втілення в організації «інкубаторських» програм. Головне призначення «інкубаторів» – початкова підтримка дрібного, переважно інноваційного підприємництва, допомога потенційним підприємцям, які хочуть, але, з відомих причин, не можуть почати власну справу.

Бізнес-інкубатор, як одна з форм такої підтримки, значно полегшує розвиток нових фірм. В різних зарубіжних джерелах «інкубатори» називаються – «інноваційний центр», «підприємницький центр», «технологічний бізнес-центр» та ін. Відмінною особливістю даної форми організації є те, що, в першу чергу, така структура займається розвитком не конкретного товару, а незалежного господарюючого суб'єкта. Останні роки відзначаються бурхливим зростанням (в т.ч. в Україні) бізнес-інкубаторних структур. Так, в США в 1987 р. діяло 170 «інкубаторів», розміщених в 28 штатах, причому їх кількість за останнє десятиліття подвоюється кожні два роки [9].

Перші «інкубатори», виникли в кінці 70-х – на початку 80-х років і дотримувались двох стратегічних ліній. Перша полягала в перебудові старих або незайнятих будівель, таких, як школи, фабрики, складські приміщення, і здачі їх в оренду. Ця стратегія базувалась, в першу чергу, на наданні новостворюваним фірмам приміщень. Друга стратегія також передбачала виділення приміщень, проте основним в ній було надання різноманітних послуг і патронаж фірм. В розвинутих капіталістичних країнах, при створенні і функціонуванні бізнес-інкубаторів, практично використовується тільки друга стратегія. В сучасних умовах України, насамперед при досить високих ставках за оренду

приміщень і офіційних та неофіційних затратах по забезпеченню їх збереженості, навіть перший напрямок є досить істотною формою підтримки і, можливо, визначальною при розробці стратегії розвитку бізнес-інкубаторів.

В розвинутих капіталістичних країнах «інкубатори» організуються і фінансуються за рахунок коштів місцевих органів влади, вищих та інших навчальних закладів, промислових корпорацій, субсидій від центрального уряду. Разом з тим, діяльність бізнес – інкубаторів базується на використанні значних обсягів капіталізованих коштів, тобто коштів, вже вкладених в нерухомість і науково-виробничі фонди, причому мова йде про довготермінові і ризиковані вкладення. Таким чином, створення бізнес-інкубаторів можуть дозволити собі тільки достатньо стабільні в фінансовому відношенні господарські галузеві структури. Необхідно відзначити, що створення значного числа бізнес-інкубаторів, діючих в техно-паркових структурах при університетах в розвинутих капіталістичних країнах, в значній мірі обумовлено тим фактом, що власне університети за свою багатолітню, іноді – вікову історію сформували авторитет та достатньо потужні фінансові та інші фонди і є власниками землі, засобів та іншої нерухомості.

Нами використано характеристику основних послуг інкубаторів за досвідом ТДТУ (табл. 1) [2].

Таблиця 1 – Характеристика основних послуг інкубаторів

Види послуг	Частка компаній, що отримують послугу, % від загальної кількості опитуваних	Ступінь важливості послуги по 10-ти бальній шкалі
1	2	3
Консультування:		
оподаткування	39	6.4
страхування	14	10.0
отримання державних позик	34	9.0
контактування	14	7.5
випуск акцій	21	8.3
планування	52	6.6
відносини із службовцями	29	6.3
маркетинг	29	6.6
державне регулювання	13	8.8
проведення НДДКР	27	6.0
Надання допомоги:		
ведення звітності	39	6.8
оформлення патентів	21	5.8
комп’ютерна обробка даних і інформаційний пошук	41	7.8
Здача в оренду:		
будівель і приміщень	64	9.7
залів для нарад	77	8.4
кафетеріїв	27	7.3
транспортних засобів	27	6.7
обладнання	36	6.5
Надання:		
телефонів	6	8.6
бібліотек	29	6.3
венчурного капіталу	23	3.8
копіювальної техніки	75	8.8
послуг пошти	64	3.2
канцелярських послуг	66	8.1
персональних комп'ютерів	52	7.2

В таблиці наведені послуги, які надаються "інкубатором", а також показаний ступінь їх важливості по оцінці інкубованих фірм. Необхідно відмітити, що в даний час значно зросла кількість послуг що надаються "інкубаторами", насамперед, в галузі інформаційних і комунікаційних послуг (користування інформаційними мережами і банками даних, супутниковим та іншими видами зв'язку).

Ці дані дозволяють потенційним організаторам бізнес-інкубаторів оцінити свої можливості. Проте, надання приміщень на пільгових умовах і захист від несприятливих факторів зовнішнього середовища (кримінальний фактор) є в умовах України потужною підтримкою.

Як показує досвід, діяльність бізнес-інкубаторів достатньо ефективною. За даними Міжнародної асоціації бізнес-інкубаторів, від 70-80% випускників "інкубаторів" "живуть" навіть при не досконалому управлінні, не ефективному господарюванні ще мінімум три роки, в той час як найменше 3/4 позаінкубаторських фірм гине в перші півтора року свого існування. Важливе значення має організація фінансових взаємовідносин фірми та бізнес-інкубатора. Доходи "інкубаторів", як комерційних підприємств, складаються з трьох основних джерел:

• орендна плата, що отримується від клієнтів за найм приміщень;

• продаж послуг різного роду (від прибирання приміщень до консультацій);

• участь в прибутках тих інкубованих фірм, в які інкубатор, як підприємство, в тій чи іншій формі вклав свої кошти.

Перші два джерела найчастіше не є основними, оскільки і приміщення, і послуги надаються звичайно на пільгових умовах. При кваліфікаційному відборі кандидатів (для цього, крім всього іншого, необхідно, щоб був великий конкурс, що в українських умовах цілком реально) і доброму управлінні останнє джерело може стати достатньо вагомим, так що саме з ним потрібно пов'язувати перспективи бізнес-інкубаторів, якщо підходити до них з чисто комерційної точки зору.

Майже тридцятилітня історія, постійне збільшення кількості типів бізнес-інкубаторів, розширення їх географії, охоплення основних регіонів світу, зростаюча участь в їх створенні великого приватного капіталу - все це само по собі є набором переконуючих аргументів в питанні необхідності і корисності бізнес-інкубаторів, як однієї з форм прискорення науково-технічних досягнень, розвитку підприємництва не лише в галузі наукоємних технологій, сприяння структурним зрушенням в економіці, росту зайнятості і благополуччя, а і у галузях переробної промисловості.

Критерії ефективності діяльності бізнес-інкубаторів представляють інтерес як для рішень задач стратегічного плану, так і для розгляду практичних завдань: для оцінки діяльності адміністрації інкубатора, порівняння декількох структур, подібних по призначенню і умовах роботи та ін. Серед конкретних критеріїв можна виділити дві групи:

- перша характеризує бізнес-інкубатор як різновидність комерційного підприємства і нічим не відрізняється від стандартного в таких випадках набору (обсяги прибутку, рентабельність та ін.);

- друга відображає специфіку бізнес-інкубаторів і проблем, що розв'язуються з їх допомогою. В цю групу входять:

• число господарських формувань, що діють на території бізнес-інкубатора;

• їх розміри;

• вік і походження;

• спеціалізація (наукомістка або ні);

• процент господарських формувань, фірм, що припиняють свою діяльність на різних етапах свого існування внаслідок:

а) комерційної неспроможності, неспроможності закладених в її основу ідей;

б) темпи росту економічної діяльності клієнтів; перепрофілювання в процесі самостійного існування та ін.

Вагомість кожного з перерахованих критеріїв для різних бізнес-інкубаторів неоднакова. Якщо бізнес-інкубатор створений при науковому центрі, а основним його завданням є комерціалізація нововведень, то на перший план висувається показник рівня наукоємності клієнтів в поєднанні з параметрами їх економічної діяльності. Якщо ж акцентуються проблеми пожвавлення економіки регіону, боротьба з безробіттям, то важливішими чинниками виявляються загальна кількість робочих місць, вік, час становлення господарських формувань, фірми і її походження. Адже, якщо парк поповнюється не за рахунок новостворюваних підприємств, а за рахунок переїзду вже існуючих, то для даного регіону ефект буде нульовим, хоча самому парку в плані його комерційної ефективності це вигідно.

В розвинутих капіталістичних країнах комбінація сильного наукового центру з науковим парком інкубаторського типу в повній мірі довела свою доцільність. В сучасних українських умовах найбільш перспективним напрямком створення інкубаторських структур є їх організація на базі вищих учбових закладів і наукових центрів, особливо тих, що володіють розвинутою науковою і соціальною інфраструктурою. Проте, враховуючи достатньо важкі умови фінансування вищої школи, нестачу бюджетних асигнувань, необхідне залучення великих фінансових інвесторів, насамперед, в особі комерційних банків і інвестиційних фондів.

Вже сама наявність наукового парку інкубаторського типу при університеті, великої лабораторії в якійсь мірі переорієнтує цей дослідницький центр на зближення з виробництвом, на генерацію конкретних нововведень. Ті нововведення, які можуть бути реалізовані силами дрібних фірм, стають об'єктами діяльності клієнтів інкубатора. Важлива роль в організації створення і фінансування діяльності бізнес-інкубаторів належить місцевим органам влади. В США особливу увагу місцеві органи влади приділяють концентрації фінансових коштів на рівні регіональних венчурних фондів. Деякі з них напряму здійснюють венчурне фінансування дрібного інноваційного бізнесу, інші надають термінові субсидії організаторам інкубаторних програм. В основному регіональні венчурні фонди формуються на кошти місцевого бюджету, університетів, приватних фірм, суспільних організацій та ін. Більшість з них неприбуткові.

Помітною тенденцією в організації інкубаторського підприємництва стало формування органами місцевої влади спеціальних програм допомоги інкубаторам. В США на рівні штатів створювали фонди, комісії, комітети, що володіли коштами для надання допомоги і підтримки тих компаній, які розв'язують регіональні проблеми, в першу чергу, безробіття і розвитку наукомістких галузей виробництва.

Проілюструємо окремі можливості розвитку інфраструктури малого підприємництва в умовах України на прикладі підтримки ділової активності в місті Тернополі та в Тернопільській області. Слід сказати, що Тернопіль є типовим представником міста обласного підпорядкування з середніми показниками рівня фіксованого та прихованого безробіття по відношенню до працездатного населення.

Найбільш питома вага вивільнених на порозі нового тисячоліття працівників припадає на підприємства промисловості, в т.ч. переробної, будівництва, транспорту та зв'язку, організації сфери обслуговування населення, а також установ народної освіти. Для вибору найоптимальніших шляхів у вирішенні проблем безробіття в Тернополі, підтримці особливо вразливих верств (молоді у віці до 28 років, жінок) застосовується широкий спектр засобів сприяння зайнятості і соціального захисту населення. При всіх негативах досвід цих заходів муніципального втручання в регулювання ринку праці може бути корисний для багатьох обласних центрів України [2].

Головною метою бізнес-інкубатора Тернополя були активні заходи на регіональному рівні попередження масового безробіття: стимулювання нових форм господарювання на основі різних форм власності: належна організація професійної підготовки та перенавчання незайнятого населення; організація тимчасової зайнятості для вимушено безробітних; забезпечення зайнятості громадян, що потребують соціального захисту.

Розвиток підприємницької діяльності в Тернополі та області, становлення малих та спільних підприємств може прискоритись при державній та муніципальній фінансовій підтримці наукоємних виробництв та технологій. Тернопільський державний технічний університет ім. І. Пулюя розробив концепцію створення бізнес-інкубатора по підтримці інноваційних ідей та проектів студентської молоді та випускників університету. Проте, досвід перших місяців його існування показав, що фінансову підтримку та стимулювання інноваційної діяльності необхідно проводити, пам'ятаючи, що відмінною особливістю бізнес-інкубатора від всіх підприємницьких структур є специфічний характер випущеного ними продукту. Продукт діяльності бізнес-інкубатора - незалежний господарюючий суб'єкт, добре адаптований до функціонування в специфічних умовах зовнішнього ринкового середовища. Дана особливість є визначальною при розгляді принципових підходів при організації бізнес-інкубатора. Його функціонування передбачає більш сприятливе зовнішнє середовище для новостворених суб'єктів господарювання (інкубованих фірм) за рахунок надання цілого ряду послуг за цінами, значно нижчими, ніж поза інкубатором, або безоплатно. Необхідно покреслити, що надання тих або інших послуг бізнес-інкубатором - лише засіб, що забезпечує виробничий процес в цій специфічній структурі. На цьому ж етапі повинні бути чітко визначені якісні параметри, що користуються підтримкою бізнес-інкубатора. Фактично, мова йде про розробку бізнес-планів, але їх особливістю є те, що вони базуються не лише на вивченні регіонального ринку товарів і послуг і пошуку свого місця на цьому ринку, але і на вивченні механізмів становлення фірм в залежності від конкретних соціально-економічних умов, прогнозуванні найбільш перспективних видів діяльності, пошуку засобів і конкретних методів формування конкурентноздатних незалежних господарських підприємницьких структур для реалізації цих видів діяльності.

Оскільки функціонування бізнес-інкубатора в Тернопільському регіоні сприяв розв'язанню відмічених вище соціально-економічних територіальних проблем, то при створенні аналогічних формувань доцільно розробити засновниками і організаторами спільно з місцевими органами програми підтримки і пільгового оподаткування розглянутих структур (при можливій аналогічній допомозі з боку центральних органів влади).

В зв'язку з цим, при його формуванні пропонується ввести у склад засновників і організаторів: науковий або учбовий центр, представників місцевих органів влади, підприємство, що реорганізовується, плюс потужний фінансовий агент або спонсор.

Висновки. Таким чином, бізнес-інкубатори на етапі їх становлення не слід розглядати як комерційні, (хоча комерційна діяльність їх, як одне з джерел фінансування чисто інкубаційної діяльності, є можливою і навіть бажаною) а, тим більше, як високорентабельну форму вкладення капіталу. В залежності від вибраної стратегії розвитку бізнес-інкубатора повинна бути сформована і його організаційно-технологічна структура. При будь-якому варіанті стратегії обов'язкова наявність наступних основних високопрофесійних структур:

• експертна рада, що здійснює оцінку клієнтів у відповідності з вибраною спеціалізацією в бізнес-інкубаторі;

• керуючий блок бізнес-інкубатора, у функції якого, крім звичайних функцій з управління незалежною господарською структурою, входять:

а) розробка і корекція індивідуальної програми проходження інкубованою фірмою всіх етапів її життєдіяльності в бізнес-інкубаторі;

б) визначення достатнього обсягу пільг, що надаються інкубованій фірмі (визначається індивідуально по кожному інкубованому формуванню);

в) вироблення економічної і фінансової політики взаємовідносин з господарськими формуваннями, що вийшли з інкубатора.

Необхідно відзначити, що названі специфічні функції керуючого блоку бізнес-інкубатора є найбільш складними в організаційному і правовому аспектах, і при практичній реалізації можуть призвести до виникнення проблем.

Так як функціонування бізнес-інкубатора в нашому регіоні сприяє розв'язанню соціально-економічних територіальних проблем, то при його створенні передбачається розробка засновниками і організаторами спільно з місцевими органами влади програми підтримки і пільгового оподаткування інкубованих структур (при можливій аналогічній допомозі з боку центральних українських та міжнародних фондів).

При організації бізнес-інкубатора слід звернути особливу увагу на забезпечення організаційно-правового статусу взаємовідносин інкубатора з інкубованими фірмами, як в процесі їх функціонування в інкубаторі, так і після їх виходу. Дане положення особливо актуальне тому, що інкубовані фірми з самого початку їх функціонування в інкубаторі є юридичними особами. В процесі правового забезпечення господарської діяльності, необхідне чітке врахування діючих податкових, антимонопольних і інших правових актів. Тому особливо важливого значення для успішного процесу адаптації інкубованого господарського формування набуває індивідуальний підхід до правового забезпечення її розвитку на основі розробленого типового договору між бізнес-інкубатором і інкубованого господарського формування.

Без сумніву, в зв'язку з цим, на даний час згадані форми підтримки розвитку підприємств та підприємництва вимушені переживати нові трансформації та реформи.

Список літератури

1. Борисова В.А. Методологічні основи аналізу фінансового стану підприємств і агропромислового виробництва //Фінанси України. — 2000 — №10. — с. 63–68.
2. Нові напрями підтримки університетської науки в умовах обмеженості фінансування, - Вісник ТДТУ т.3, ч. 4.2. – 1998.. – С. 117-124.
3. Метатеорія менеджменту життя. – Тернопіль: Терно – граф, 2008. – 816 с.
4. Головний С.Д. Оцінка результатів господарської діяльності промислових підприємств М.: Фінанси і статистика 2000 р. – С. 322.
5. Економічний аналіз господарської діяльності підприємств. М.: Фінанси, 2003 р. ст. 240
6. Житна І.П. Нескреба А.М. Економічний аналіз господарської діяльності підприємств. – К.: Вища школа, 2002 р, ст.125
7. Кирич Н.Б. Від стабілізації суспільного виробництва - до сталого розвитку суспільства // Монографія. Тернопільський державний технічний університет імені Івана Пулюя, Тернопіль, 2003. – 203 с.
8. Мних Є.В. Економічний аналіз. – К.: Навчальний центр, 2003.
9. Robinson R. Strategic Management: Formulation, Implementation and Contral. - Boston, 2000. – 590 p.
10. Stancl Donald L., Stand Mildred L. Student Solutions Manual and Study Guide for use with Calculus for Management and the Life and Social Sciences. - Homewood: IRWIN, Illinois 60430, 2001. – 455 p.

В статье рассматриваются новые направления и подходы, которые могут найти свое место в решении проблем поддержки предпринимательских инициатив в отраслях перерабатывающей промышленности университетской наукой, особое внимание уделяется обоснованию функционирования бизнес-инкубаторов как одного из перспективных направлений в современной украинской экономике, которые доказали свою необходимость практической деятельностью в странах с развитой рыночной экономикой.

In the article new directions and approaches which can find the place in the decision of problems of support of enterprise initiatives in industries of processing industry university science are considered, the special attention is spared to the ground of functioning of business-incubators as one of perspective directions in the modern Ukrainian economy, which proved the necessity by practical activity in countries with the developed market economy.

УДК 657.471

Г.І. Міокова, кандидат економічних наук, доцент
Кіровоградський національний технічний університет

Управління витратами

В статті розглянуті методи управління витратами. Процес впливу на формування витрат являє собою управління витратами, яке можна подати як сукупність економічних, організаційних норм і правил, у межах яких функціонує підприємство. Оперативне прийняття рішень на основі обліку, контролю, аналізу витрат дозволяє працювати підприємствам більш ефективно, тому управління витратами суб'єктів господарювання потребує особливої уваги. Одним з напрямів вирішення цієї проблеми є більш широке застосування нових методів визначення витрат і управління ними.
витрати, методи управління, облік, планування, контроль, аналіз, контролінг, інформаційні потоки, ефективність

Для здійснення господарської діяльності підприємець використовує такі фактори як: виробничі приміщення, засоби виробництва, робочу силу для виконання виробничої діяльності, послуги інших підприємств і організацій. Однак наявність виробничих факторів не гарантує результативну діяльність, не завжди забезпечує отримання прибутку в запланованому обсязі.

Головним завданням кожного господарюючого суб'єкта є формування механізму управління цими факторами. Пошук шляхів результативного використання наявних обмежених ресурсів за допомогою калькулювання, обліку, контролю витрат, пов'язаних з діяльністю підприємства, лежить в основі будь-якого економічного рішення. Зважаючи на те, що однією з головних причин успішного (або неуспішного) бізнесу є витрати, важливим є визначення як співвідносяться витрати на реалізацію поставленої мети з самим результатом здійснення проекту.

Функціонування суб'єктів господарювання потребує управління витратами, пов'язаними з виробництвом та реалізацією продукції. Фахівці підприємства повинні оперативно приймати рішення на основі обліку, аналізу витрат, які дозволяють працювати з максимальною ефективність. На більшості підприємств процес управління витратами або не здійснюється взагалі, або здійснюється без будь-яких обґрунтованих, регламентованих методів, що шкодить економічному розвитку підприємства, знижує його динамічність і ефективність. Оскільки витрати на виробництво продукції є постійним і сильним дієвим фактором розвитку виробництва в ринкових умовах, важливим є забезпечення ефективного управління ними.

Важливу роль у розв'язанні низки проблем щодо управління витратами відіграють праці вчених: Бутинця І.О., Валуєва Б.І., Гуцайлюка З.В., Івашкевича В.Б., Пушкаря М.С., Сопки В.В. та інших.

Проте чимало теоретичних та методологічних питань залишаються недостатньо дослідженими і висвітленими у вітчизняній економічній літературі.

Актуальність наукового напрямку, покликаного розв'язувати проблеми управління витратами, зумовлена необхідністю прийняття ефективних рішень в умовах ризику та невизначеності ринкового середовища функціонування підприємств.

Виходячи з зазначеного, метою написання статті є дослідження методів управління витратами, які функціонують в країнах з розвиненою ринковою економікою.

Система обліку витрат на вітчизняних підприємствах була налагодженою і повністю відповідала вимогам планової економіки. Вона забезпечувала отримання

інформації про витрати, які мали місце в процесі виробництва, проте не стимулювала їх зниження і суттєво не впливала на управління процесом формування собівартості продукції.

Одним з аспектів економічної роботи на діючому підприємстві, яке знаходиться під впливом старих стереотипів господарських підходів, управління витратами підприємства потребує кардинального удосконалення для успішної адаптації до ринкових умов, що є одним з найважливіших напрямів в менеджменті підприємств. Діючі системи управління витратами не змогли протидіяти їх росту, знизити їх непродуктивне витрачання.

Серед найважливіших заходів, пов'язаних з управлінням витратами, є розробка програми зниження витрат на виробництво продукції. Це означає введення режиму економії матеріальних, трудових, енергетичних і фінансових витрат.

В управлінні витратами, тобто при їх плануванні, організації, мотивації, контролі, регулюванні іх рівня необхідна відповідна інформація. Серед джерел такої інформації важливе місце займає управлінський облік. Організація управлінського обліку на вітчизняних підприємствах не регламентується державними органами. Кожне підприємство в залежності від особливостей технології, техніки, організації виробництва і праці, асортименту продукції самостійно розробляє модель організації управлінського обліку.

Управління витратами охоплює сукупність методів, які впливають на структуру і динаміку витрат в сторону їх зниження. Це є одним з дієвих засобів посилення конкурентних позицій вітчизняних підприємств, що є дуже важливим в сучасних умовах господарювання.

Методом обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції називають сукупність прийомів організації документування і відображення в обліку виробничих витрат, які забезпечують визначення собівартості продукції. Застосування певного методу залежить від технології та організації виробництва.

До основних методів, які використовуються на вітчизняних підприємствах належать простий метод, попередільний метод, позамовний метод, нормативний метод.

В сучасний період в системах обліку витрат впроваджуються нові процедури визначення витрат і управління ними, які діють і знаходять все більш широке застосування на підприємствах країн з розвиненою ринковою економікою.

Так, зокрема, метод кращих показників є засобом управління витратами, який базується на співставленні показників підприємства з аналогічними даними інших підприємств.

На першому етапі використання цього методу здійснюється ідентифікація відставань в критичних для підприємства питаннях порівняно з кращими зразками. На наступному етапі виявляються причини відставання і можливості для покращення їх стану. І на останньому етапі розробляються заходи, необхідні для досягнення мети – покращення результатів діяльності до рівня кращих підприємств. Таким чином, сутність цього методу полягає в покращенні показників діяльності підприємства і, зокрема, таких показників як витрати на виготовлення продукції, що забезпечує конкурентоспроможність підприємства.

Метод запланованих витрат використовуються для визначення рівня максимально допустимих витрат. Використання цього методу здійснюється в такій послідовності:

- на першому етапі встановлюються реальні планові ціни на продукцію;
- на другому етапі визначається розмір прибутку від реалізації продукції;
- на третьому етапі визначаються максимально допустимі витрати.

Метод запланованих витрат дозволяє інтегрувати довгострокову конкурентну стратегію з системою обліку. Це уможливлює перехід до цільового управління витратами. Метод запланованих витрат висуває на перший план не тільки чисті витрати, а і враховує ринкові аспекти, тому його можна віднести до стратегічних засобів управління підприємством.

Застосування методу визначення витрат по процесам є доцільним у випадках, коли мають місце зміни в структурі витрат і відбувається розширення номенклатури продукції, підвищення гнучкості виробництва, тобто відбувається ускладнення виробництва. Під процесами в даному випадку слід розуміти окремі види діяльності, для яких є характерним наявність спільних витрат, які розповсюджуються на всю ієрархію підприємства. Цей метод передбачає розподіл запланованих витрат на окремі величини, які диференціюються по процесам, які мають значний вплив на рівень сукупних витрат підприємства. Послідовна орієнтація на величини, які мають найбільший вплив на формування загальних витрат підприємства покращує можливості інтегрованого управління витратами. Цьому сприяє більш чітке розуміння причин їх виникнення, складання більш точної калькуляції тощо.

Окрім наведених методів управління витратами використовуються і інші. До них належить метод визначення витрат на основі врахування життєвого циклу продукції, який ще називають методом конструювання за витратами. Оскільки на етапі виробництва ступінь впливу на витрати обмежені, доцільно враховувати можливості скорочення витрат на протязі всього життєвого циклу продукції, враховуючи до- і післявиробничі послуги, тобто слід враховувати витрати як на виробництво продукції, так і в структурних підрозділах, які забезпечують виробництво.

Розглянуті методи управління витратами поряд з суттєвими перевагами мають і певні недоліки. Так, метод запланованих витрат має неоднакову ефективність для різних видів діяльності підприємства, використання методу визначення витрат за процесами пов'язано із складність отримання основних даних, які не можуть бути залучені із традиційних систем калькуляції, що потребує додаткових витрат.

Доцільно для оцінки раціональності витрат застосовувати методику функціонально-вартісного аналізу, відповідно до якого процес прийняття управлінського рішення являє собою вибір між альтернативами варіантів функцій підприємства, а також альтернативами реалізації цих функцій. Вибір функцій підприємства повинен бути зорієнтованим на збереження і розвиток виробництва тієї продукції, яка має поточний, і що дуже важливо, перспективний платоспроможний попит. Відповідно до цього слід виділити товари, роботи, послуги (головну функцію), які потенційно здатні приносити прибуток. Після цього визначається система підпорядкованих головній функції допоміжних, другорядних функцій. Фактичні і потенційно можливі масштаби функцій підприємства оцінюються з точки зору витрат на їх реалізацію.

Такий підхід дозволяє вже на початковому етапі виявити виробництва, які не приносять прибуток, тобто виконання яких функцій дозволяє тільки відшкодувати витрати, або збиткові, нерентабельні функції. В подальшому аналіз і пошук альтернативних варіантів реалізації функцій підприємства, які відповідають критерію можливості збуту і отримання доходу, дає можливість скоротити загальні витрати на функціонування підприємства. На основі аналізу і вибору варіантів підвищення рентабельності підприємства повинна розроблятися програма зниження витрат.

Реалізація обраної стратегії зниження витрат потребує реорганізації самої системи управління витратами в контролінг, який являє собою спеціальну самоврядовану систему методів та інструментів, які спрямовані на функціональну підтримку менеджменту підприємства і, зокрема, фінансового менеджменту, і включає

в себе інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль та внутрішній консалтинг. Більшість фахівців під фінансовим контролінгом розуміють функціональну систему планування, контролю, аналізу відхилень фінансової діяльності підприємства, координації, внутрішнього консалтингу та загального інформаційного забезпечення керівництва підприємством. Тобто, можна зробити висновок , що до складу задач контролінгу входить не тільки безпосередньо сам контроль за втіленням в життя розробленої програми, а і координація управління і його інтеграція в єдину і взаємопов'язану систему прийняття рішень, обліку, економічного аналізу, контролю і організації інформаційних потоків.

Впровадження ефективного контролінгу витрат підприємства потребує на початковому етапі значної роботи пов'язаної з реорганізацією організаційної структури виробництва і управління. Виникає потреба створення центрів відповідальності за витратами, налагодження управління відхиленнями (побудованого на нормативному методі формування витрат). В виробництві такими центрами відповідальності можуть бути стадії виробничого процесу, переділи, технологічні процеси.

Важливим в реалізації програми зниження витрат для підприємств, особливо тих, що знаходяться в складних економічних умовах, є виконання такої функції контролінгу як забезпечення оперативною інформацією про рівень витрат і їх відповідність доходам кожного центру відповідальності. Таким чином, можна зробити висновки, що комплексне управління витратами відіграє важливу роль в забезпеченні ефективності роботи, зростанні прибутку підприємства. Менеджмент в області витрат повинен використовувати всю сукупність методів, які впливають на структуру і динаміку витрат, доцільним при цьому є використання закордонного досвіду.

Список літератури

1. Бородкін О. Про формування і облік собівартості продукції за ринкових умов//Бухгалтерський облік і аудит.-2002.-№3.-с.32-42.
2. Контролинг как инструмент управления предприятием//Под ред.Н.Г.Данилочкиной.-М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.- 279 с.
3. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затверджені наказом Державного комітету промполітики України від 02.02.2001 р. №47
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р.
5. Сопко В.В., Патрик А.Н. Учет затрат и калькуляция себестоимости продукции в промышленности.-К.: Техника, 1998.- 122 с.
6. Терещенко В.В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник.- К.: КНЕУ, 2003.- 554 с.
7. Юровский Б.С.Себестоимость продукции: планирование, учет, анализ.- Харьков: Центр консультант, 2003.- 208 с.

В статье рассмотрены методы управления затратами. Управление затратами можна представить как совокупность экономических, организационных норм и правил, в рамках которых функционирует предприятие. Оперативное принятие решений на основе учета, контроля анализа затрат позволяет работать предприятиям более еффективно. Поэтому управление затратами субъектов хозяйствования требует особого внимания. Одним из направлений решения этой проблемы является более широкое применение новых методов определения затрат и управления ними.

Methods of expenditure management are considered in the article. Expenditure management can be presented as a set of economic, organizing norms and rules in the frames of which an enterprise functions. Operative acceptance of decisions on the basis of account, control, expenditure analysis allows an enterprise to work more effectively. That's why expenditure management of economy subjects requires special attention. One of the directions to solve this problem is wider application of new methods of expenditure management and its control.

УДК 657.6:004.4’24

М.М. Астахова
Полтавський університет споживчої кооперації України

Використання комп’ютерних інформаційних систем при проведенні аудиту резервів і забезпечень підприємства

В статті сформульовані проблеми автоматизації аудиторської перевірки резервів і забезпечень підприємства. Розглянуті основні комп’ютерні продукти, які використовуються при проведенні аудиту. Наведені пропозиції щодо автоматизації аудиторської перевірки забезпечень.
аудиторська перевірка, забезпечення, резерви, комп’ютерні інформаційні системи

Постановка проблеми. Інтенсивний розвиток комп’ютерної техніки дав відповідний поштовх започаткуванню, а відтак і вдосконаленню організаційних методів аудиту в умовах застосування комп’ютерних інформаційних систем (КІС). Значний вплив на аудит у розвинутих країнах світу має електронно-обчислювальна техніка та технології, елементами яких є комп’ютери. КІС сьогодні можуть використовуватись на всіх стадіях аудиту не змінюючи мети проведення аудиторських процедур, проте суттєво впливаючи на способи і порядок їх проведення, тобто на методологію аудиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виділення раніше не розглядуваної частини основної проблеми. Недоліком сучасного національного аудиту є низький рівень його технології, що негативно впливає на організацію та проведення аудиту й надання аудиторських послуг. Проблема проведення аудиту в умовах застосування КІС знайшла своє відображення у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема, таких як: Рудницький В.С., Петрик О.А., Дорош Н.І., Савченко В.Я., Усач Б.Ф., Івахненков С.В., Завгородній В.П., Чамберс Е., Кловз К., Вебер Р., Подольський В.І. тощо. Але висвітлюючи загальні аспекти комп’ютеризації аудиторської діяльності, науковці не приділяли уваги цій проблемі в частині резервів і забезпечень.

Цілі статті. Метою статті є визначення основних прикладних проблем, пов’язаних із застосуванням КІС при проведенні **аудиту резервів і забезпечень.**

Виклад основного матеріалу.

Широке застосування КІС в управлінні підприємствами, з одного боку, впливає на проведення аудиторських перевірок, а з іншого — потребує проведення аудиту з використанням комп’ютерної техніки та комп’ютеризованих методів. Міжнародними стандартами аудиту (МСА) в редакції 2004 року були встановлені положення та рекомендації, яких слід дотримуватися при проведенні аудиторських перевірок в середовищі КІС, а саме МСА 401, ПМПА 1001,1002,1003,1008,1009. У січні 2005 року вийшла нова редакція МСА, яка ознаменувала докорінну перебудову їх ідеології щодо застосування інформаційних технологій, — стандарти з аудиту в умовах застосування комп’ютерних інформаційних систем вилучено і весь аудит розглядається як комп’ютерний. Така ж тенденція подовжена і в редакції МСА 2006 року [4,5].

Проблемі застосування КІС при проведенні аудиту присвячено низку робіт зарубіжних авторів: Е.Чамберса “Комп’ютерний аудит” [9], К. Кловза “Аудит процесів електронної обробки даних” [10], Р.Вебера “Контроль та аудит інформаційних систем”[11]. Російські автори також останніми роками почали приділяти більше уваги

питанням автоматизації аудиту. Так, у 2004 році за редакцією професора В.І. Подольського колективом авторів видано відповідний посібник [6].

На жаль, в Україні літератури з питань автоматизації аудиту присвячено не так багато робіт: з 1998 року робота Завгороднього В.П. [1], а у 2005 році видано монографію С.В. Івахненкова "Комп'ютерний аудит: контрольні методики та технології" [2].

Слід зауважити, що розвиток комп'ютерних програм для автоматизації аудиторської діяльності відстає від вимог часу. Ринок аудиторського програмного забезпечення сьогодні тільки починає розвиватися. В Україні пропозиція такого програмного забезпечення майже відсутня, а аналіз ринку програмних продуктів Російської Федерації характеризується значною обмеженістю. Серед спеціалізованого програмного забезпечення, яке являє собою завершені програмі продукти можна назвати ПП "Асистент Аудитора", ПП "Помощник Аудитора", ПП "Abacus Professional", програмний комплекс "Экспресс-Аудит: ПРОФ" та ПП "IT Audit: Аудитор". Кожен з цих програмних продуктів дозволяє аудитору автоматизувати такі етапи аудиту, як планування, перевірки, отримання та документування доказів, підготовка звітності на заключному етапі [3].

Проблеми автоматизації аудиторської діяльності та її практичне застосування висвітлено в роботі Дж. Робертсона, який визначив основні вимоги до проведення аудиторської перевірки з використанням комп'ютерної техніки:

"– скласти план аудиторської перевірки;

– з'ясувати рівень автоматизації (суть проведених операції);

– з'ясувати складність машинних операцій, що виконуються на фірмі, та особливості їх обробки;

– організація комп'ютерної обробки;

– застосування методик автоматизованого аудиту і тощо" [7, с.442-443].

Ми цілком поділяємо такі вимоги, але зазначимо, що на сьогодні немає єдиного підходу до визначення етапів, критеріїв і послідовності спрощення аудиту в умовах комп'ютерної обробки даних.

Аналіз наукових джерел, зокрема робіт А.Н. Родіонова, Дж. Робертсона, В.П. Зав городнього, С.В. Івахненкова та ін., дав змогу зробити висновок, що основною перешкодою для повної автоматизації аудиторської діяльності є розрізненість методичних і методологічних засад, закладених у побудову структури полів основних обліково-інформаційних файлів баз даних [1,7,8].

Така розрізненість викликана чинниками, пов'язаними з використанням на практиці різних систем обліку та обробки даних. З метою систематизації спеціалізованого програмного забезпечення КІС було класифіковано наступним чином:

І. Програми, розроблені власними силами. Такі системи обробки та збереження інформації виконані в електронних таблицях - Excel і СУБД - Access. Ці програми є досить простими й у більшості випадків виконані на низькому професійному рівні, що не дає змоги належним чином провести їх тестування. Облік з використанням даних в основному переважно ведеться вручну. При використанні таких систем рівень аудиторського ризику досить високий;

ІІ. Програми, розроблені сторонніми фірмами, що не мають легалізованих повноважень здійснювати розробку бухгалтерських програм. Такі програмні продукти, як правило, мають досить великий коефіцієнт погрішностей внаслідок того, що вихідні інформаційні файли, як правило, можуть бути оброблені й розкриті тільки внутрішньою обробкою, первісно інтегрованою в КІС. Програми мають досить високий аудиторський ризик, оскільки при проведенні аудиту аудитор використовує ручні методи й процедури перевірки;

III. Локальні бухгалтерські комп'ютерні системи, розроблені спеціалізованими фірмами, що займаються розробкою бухгалтерського програмного забезпечення, які

розраховані на одного користувача. При тестуванні цих програм рівень аудиторського ризику низький, а рівень знаходження та виправлення виявлених помилок досить високий. Ця група КІС найбільш прийнятна для проведення тестування, обробки і збору аудиторських доказів;

IV. Глобальні багаторівневі бухгалтерські комп'ютерні системи, розроблені легалізованими фірмами, що займаються розробкою бухгалтерського програмного забезпечення. До цих програмних продуктів відносять програми мережного характеру з елементами технологій Інтернет, складних запитів у режимі SQL, що дає змогу здійснювати досить великий обсяг операцій з мінімальними тимчасовими витратами. У КІС такого рівня розвинута система внутрішнього контролю в режимі діалогових вікон при введенні, обробці й формуванні облікової інформації. Ступінь ризику допущення помилок у цих системах вважається середнім;

V. Універсальні багаторівневі комп'ютерні системи, розроблені легалізованими фірмами, що займаються розробкою програмного забезпечення економічного спрямування. До цих програмних продуктів відносять програми, які здатні поєднати в собі не тільки ведення бухгалтерського обліку, а також проведення фінансового та стратегічного аналізу діяльності підприємства режимі діалогових вікон.

Можливість проведення аудиторської перевірки повністю залежить від того, яку з перелічених вище бухгалтерських програм застосовують на підприємстві, що досліджується. Тому при автоматизованому проведенні аудиту ми пропонуємо використовувати один із таких варіантів проведення перевірки:

а) комбінований метод проведення аудиторських перевірок і збору аудиторських доказів. При використанні якого аудитор тестує, обробляє інформацію і здійснює збір аудиторських доказів з використанням автоматизованих тестуючих процедур на своєму комп'ютері з порівнянням отриманих даних з даними клієнта, і навпаки;

б) автоматизований метод проведення аудиторських перевірок і збору аудиторських доказів. Застосування на практиці цієї системи на сьогодні практично неможливо через низку причин:

– загальногалузеві: низький рівень розвитку аудиторського ринку, викликаний початковим періодом його становлення; специфіка аудиторського діяльності, що полягає в неможливості повної формалізації процесу аудиту, необхідності формування професійного судження;

- технологічні: застосування аудированим підприємством різного програмного забезпечення; різна галузева спеціалізація клієнтів аудиторських фірм, що при динамічно мінливому законодавстві не дозволяє зробити деталізоване налагодження спеціалізованих систем; не вироблені єдині методологічні засади формування та розробки основних інформаційних файлів між розробниками, кінцевими одержувачами та аудиторськими фірмами.

Виходячи з вищевикладеного матеріалу та вимог до аудиторських автоматизованих систем, пропонуємо наступну модель комп'ютерної аудиторської програми при проведенні аудиту резервів і забезпечень підприємства (рис).

Проект моделі співфункціонування аудиторської та бухгалтерської програм складається з чотирьох взаємопов'язаних між собою модулів, які виконують свої функції відповідно з вимогами міжнародних стандартів аудиту та діючого чинного законодавства. Розглянемо функціональне призначення кожного із запропонованих модулів комп'ютерної аудиторської програми при проведенні аудиту резервів і забезпечень підприємства.

1. Модуль “Імпорт даних” призначено для обробки бази даних програми замовника. Основні функції даного модуля полягають в наступному:

- в скануванні необхідних інформаційних файлів, які аудитор може використати при зборі аудиторських доказів та облікової інформації, яку необхідно буде піддати ретельній перевірці;
- проведенні тестування необхідної інформації на наявність помилок;
- імпорту Плану рахунків, основних констант, довідників.

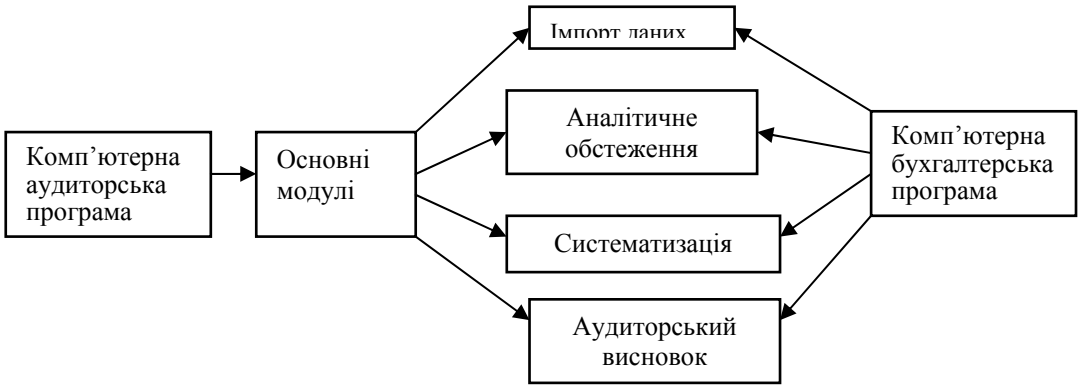


Рисунок - Модель співфункціонування аудиторської та бухгалтерської програм

Після успішного імпорту аудитор проводить ряд тестів та контрольних процедур для перевірки контрольної суми розміру перенесеної інформації та коректного перенесення даних.

Для проведення аудиту резервів і забезпечень комп’ютерній інтеграції підлягають файли за такими рахунками: 17 “Резерв погашення відстрочених податкових зобов’язань”, 38 “Резерв сумніних боргів”, 47 “Забезпечення наступних витрат і платежів”, 54 „Відстрочені податкові зобов’язання” 661 “Розрахунки з оплати праці”, 92 “Адміністративні витрати”, 93 „Витрати на збут”, 94 “Інші операційні витрати”, 98 „Податок на прибуток” та ін.;

2. Модуль “Аналітичне обстеження” призначено для узагальнення й обробки отриманих інформаційних файлів для визначення рівня суттєвості облікової інформації та правомірності здійснення господарської операції з законодавчого погляду. Даний модуль виконує ряд важливих функцій:

- порівняння аудиторською програмою розраховані резерви та забезпечення з даними, відображеними в облікових регістрах бухгалтерської програми і формах звітності;
- тестування оборотів і визначення сальдо за різні періоди часу з метою зіставлення отриманих даних з підсумковими даними в облікових регістрах і фінансовій звітності;
- зіставлення фактичних і прогнозованих показників, відображених в облікових регістрах і фінансовій звітності.

Дані отримані на цьому етапі обробки інформації, підлягають подальшій систематизації та обробці модулями “Систематизація” та “Аудиторський висновок”.

3. Модуль “Систематизація” необхідний безпосередньо для узагальнення та роботи з аудиторськими доказами, отриманими з модуля “Аналітичне обстеження”, в якому здійснюється їх систематизація та обробка в робочих документах аудитора. При цьому для полегшення роботи аудитора формується протокол виявлених помилок за аналізований період у розрізі резервів і забезпечень, у розріз некоректно зроблених записів, тобто некоректно відображених господарських операцій на рахунках синтетичного та аналітичного обліку, підсумкові дані аналізу по рахунках синтетичного обліку і взаємозв’язку з обліковими регістрами та фінансової звітності;

4. Модуль “Аудиторський висновок” використовується після проведення збору аудиторської інформації, аналізу отриманих інформаційних файлів, проведення їх аналітичного обстеження для визначення рівня суттєвості облікової інформації та правомірності здійснення господарської операції з законодавчого погляду, проведення систематизації аудиторських доказів і формування робочих документів аудитора.

Розглянуті запропоновані модулі на сьогодні застосовуються на практиці в розрізненому вигляді. Насамперед це пов’язано з тим, що існуючі бухгалтерські та аудиторські програми виконані різними розробниками і мають різні програмні середовища.

Застосування та практиці запропонованої комп’ютерної моделі співфункціонування аудиторської та бухгалтерської програм в порівнянні з ручною дасть низку переваг і додаткових можливостей, а саме:

- можливість збільшення аудиторської вибірки інформації щодо забезпечень, що дозволить підвищити надійність висновків аудиту;
- можливість контролю над обробкою журналів, форм звітності та первинних документів;
- підвищення ефективності аудиту за рахунок скорочення строків перевірки та трудовитрат;
- можливість визначення відхилень від планових показників і визначення основних чинників, що вплинули на таке відхилення;
- можливість звірки та взаємоув’язки форм звітності, отриманих з комп’ютерної бухгалтерської програми, і даними, отриманими з аудиторської програми.

Висновки. Крім завдань з аудиту чи огляду історичної фінансової інформації, жоден з наведених вище програмних продуктів не дозволяє виконати завдання з перевірки системи інформаційних технологій (аудит інформаційних технологій), завдання з перевірки відповідності до податкового законодавства (податковий аудит) чи завдання з перевірки управління людськими ресурсами (аудит персоналу). Використання на практиці кількох програмних продуктів для автоматизації виконання різних завдань з надання впевненості буде породжувати значні незручності. Звичайно, більш доцільно аудиторській фірмі мати один програмний продукт, що дозволяв би комп’ютеризувати надання більшості аудиторських послуг, включаючи завдання з надання впевненості з різними предметами та супутні послуги, відповідно до вимог МСА. Але такого аудиторського програмного забезпечення на ринку аудиторських послуг поки ще не запропоновано. У зв’язку з цим виникає питання, чи можливо поєднати в одному програмному продукті виконання таких різних завдань з надання впевненості, як, наприклад, завдання з аудиту фінансових звітів та завдання з перевірки системи інформаційних технологій. Розглянуті вище програмні продукти, як вже зазначалося, допомагають аудитору лише організувати проведення аудиторської перевірки та обробити зібрану аудитором інформацію. Формування ж професійної думки на підставі оціночних суджень поки що складно піддається алгоритмізації. У цьому випадку доцільно говорити про необхідність застосування в аудиті експертних систем та систем штучного інтелекту у вигляді комп’ютерної програму, що збирає та зберігає інформацію та дані, визначає взаємозв’язки між певними елементами і робить висновки, виходячи з цих зв’язків, ніби імітуючи при цьому людський розум та здатність мислити. Проте практичної реалізації такої експертної системи як закінченого програмного продукту ще не має.

Таким чином, на нашу думку, комп’ютеризація аудиторської діяльності повинна передбачати розробку та впровадження в аудиторську практику таких програмних продуктів, які б забезпечували автоматизацію виконання завдань з надання впевненості щодо різних предметів перевірки та супутніх послуг згідно з МСА та включали в собі можливості експертних систем.

Список літератури

1. Завгородній В.П. Автоматизація бухгалтерського обліку, контролю, аналізу та аудиту. – К.: А.С.К., 1998. –268С.
2. Івахненков С.В. Комп'ютерний аудит: контрольні методики і технології. – Наукове видання. – К.: Знання, 2005. – 286с.
3. Івахненков С.В. Автоматизація аудиту в Україні та світі: підходи і програмне забезпечення // Аудитор України, №3(109). – лютий 2007. – С.19-24.
4. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2004 року. / Пер. з англ.. мови О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик, Т.Ц. Шарамидзе, Л.Й. Юрківська, С.О. Куликов. – К.: ТОВ "ІАМЦ АЦ "Статус", 2004. – 1028с.
5. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2006 року. / Пер. з англ.. мови О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик, Т.Ц. Шарамидзе, Л.Й. Юрківська, С.О. Куликов. – К.: ТОВ "ІАМЦ АЦ "Статус", 2006. – 1152с.
6. Подольский В.Й., Щербакова Н.С., Комиссаров В.Л. Компьютерный аудит: Практ. пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2004. – 128с.
7. Робертсон Дж. Аудит. // Пер. с англ.. – М.: KPMG, Аудиторская фирма "Контакт", 1993. – 496с.
8. Романов А.Н., Одинцов Б.Е. Автоматизация аудита. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 336с.
9. Chambers A.D. Computer auditing. – London: Pitman books Itd, 1981. – 238c.
10. Clowes K.W. EDP auditing. – Toronto: Holt, Rinehart and Winston of Canada, Limited, 1988. – 590c.
11. Weber R. Information systems control and audit. – Upper Saddle River, Prentice-Hall, Inc., 1990. - 1013c. - PXXI.

В статье сформулированы проблемы автоматизации аудиторской проверки резервов предприятия. Рассмотрены основные компьютерные продукты, которые используются при проведении аудита. Приведены предложения относительно автоматизации аудиторской проверки резервов.

The article is devoted to the problems of automation of auditing of reserves and provisions of the firm. Main computer programs used for auditing purposes were disenabled in the article. Propositions concerning automation of auditing of reserves and provisions given here.

УДК 332.1:637.5’64(477.65)

Ю.В. Кернасюк, здобувач
ННЦ “Інститут аграрної економіки” м. Київ

Ефективність виробництва м’яса великої рогатої худоби в агроформуваннях Кіровоградської області

В статті наведено результати аналізу ефективності виробництва м’яса великої рогатої худоби із застосуванням методу Data Envelopment Analysis в сільськогосподарських підприємствах різних організаційно – правових форм господарювання Кіровоградської області, визначено найбільш ефективні господарства, обґрунтовано резерви підвищення ефективності виробництва м’яса великої рогатої худоби
ефективність, Data Envelopment Analysis, м’ясо великої рогатої худоби, затрати, приріст

З 2000 року в Україні внаслідок реформування соціально - економічних відносин в аграрному секторі економіки колишні колективні сільськогосподарські підприємства, радгоспи, міжгоспи та інші категорії, трансформувалися в господарства нових організаційно-правових форм відносин.

Зміна земельних і майнових прав власності та реструктуризація галузі не могли не вплинути на ефективність виробництва м’яса великої рогатої худоби. Нові господарі в абсолютній більшості відмовляються від ведення збиткової галузі скотарства. В окремих областях поголів’я великої рогатої худоби в сільськогосподарських підприємствах за ці роки скоротилося в 4 і більше рази (Дніпропетровська, Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Кіровоградська, Миколаївська, Тернопільська, Херсонська), внаслідок чого на ринку м’яса виник його дефіцит, стрімко зросли ціни.

Розв’язати проблему лише за рахунок нарощування поголів’я худоби в особистих селянських господарств населення неможливо через низьку матеріально – ресурсну базу останніх, а також через демографічну кризу на селі. Іншим негативним моментом є те, що в даній категорії господарств сьогодні виробляється майже понад дві третини всього м’яса великої рогатої худоби. Така диспропорція неприпустима з точки зору забезпечення продовольчої безпеки країни.

Ці актуальні питання викликали значну увагу вітчизняних науковців. Протягом останніх років дослідженням проблем ефективності виробництва м’яса великої рогатої худоби та пошуком шляхів виходу із кризи займалися В.Я. Амбросов [1], І.І. Андросович [2], В.Я. Месель-Веселяк [3], О.В. Мазуренко [4], К.В. Міненко [5], Я.М. Надворняк [6] та ін. вчені.

Окремі науковці, торкаючись даної проблеми в своїх дослідженнях, акцентують основну увагу на загальних аспектах розгляду її суті, зокрема вивченні питань формування ринку м’яса великої рогатої худоби – Р.С. Грабовський [7], О.П. Комарніцька [8], аналізі торгово – посередницьких відносин в скотарстві – Н.Г. Копитинець [9], вбачаючи вихід із даної ситуації саме в удосконаленні взаємовідносин між основним його учасниками, створені оптово – роздрібних гуртових ринків. Це, на їх думку, сприятиме подоланню в галузі негативних наслідків економічної кризи 90-х років минулого століття.

Проте проблема є набагато складнішою. Через недосконалий механізм ціноутворення, порушення рівновигідних відносин та відсутність довгострокової державної стратегії розвитку галузі, виробник опинився перед дилемою: утримувати поголів’я великої рогатої худоби до кращих часів, або ж відмовитися від нього зовсім.

Дати відповідь на ці питання, використовуючи традиційні підходи до аналізу ефективності виробництва м'яса великої рогатої худоби доволі складно в сучасних економічних умовах господарювання. Коливання цін та подорожчання матеріально – технічних ресурсів лише погіршує ситуацію. Понад 90 % господарств, які реалізують велику рогату худобу, одержують збитки.

Для об'єктивного аналізу причин кризи та розробки дієвих заходів її вирішення необхідне застосування нових перспективних методів, які дозволили б не лише достовірно визначити ефективність та кращі підприємства, але й оцінити потенційні резерви зниження ресурсомісткості виробництва м'яса великої рогатої худоби. Адже за цим показником галузь залишається високо затратною, що є однією із причин її збитковості.

У багатьох країнах світу в останні роки значну увагу привертає метод оцінки ефективності на основі побудови кривої виробничих можливостей, який отримав назву Data Envelopment Analysis (DEA), що в перекладі означає – „Аналіз оболонки даних".

У 1957 році в статті „The measurement of productive efficiency"[10] британський економіст Фаррел вперше запропонував теоретичні підходи для визначення відносної ефективності, а сам метод отримав назву Data Envelopment Analysis. Ефективність, за Фаррелом, це відношення фактичної продуктивності підприємства до максимально можливої продуктивності. Максимальна продуктивність знаходиться на межі виробничих можливостей, а оцінка ефективності полягає у вимірі відстані знаходження кожного підприємства від даної межі.

Протягом багатьох років цей метод визначення ефективності не мав широкого практичного використання, допоки в 1978 році в статті Чернса, Купера і Родза [11] не були викладені практичні аспекти його застосування. Представлена ними модель оцінки ефективності передбачала наявність постійної віддачі від масштабу і розв'язувалася методами математичного програмування.

У 1984 році Бенкер, Чернс і Купер [12] запропонували модель, яка передбачала можливість існування змінної віддачі від масштабу.

В Україні інтерес до використання в наукових дослідженнях даного методу з'явився після появи перших публікації В.Г Андрійчука [13], В.І. Рябчика, В.В. Галушко [14], А. М. Лісітса [15] та ін.

В.Г Андрійчук [16, С.80] пропонує його використовувати в якості одного із допоміжних методів при визначенні ефективності: „..метод DEA слід розглядати не як альтернативний, а як один із провідних напрямів визначення й аналізу ефективності, пошуку резервів її підвищення, і який у змозі найбільш повно виявити свої переваги лише в поєднанні з іншими економічними методами і прийомами дослідження проблеми ефективності "

У нашому досліджені вперше на прикладі сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм господарювання Кіровоградської області проведено аналіз ефективності виробництва м'яса великої рогатої худоби за методом DEA.

За даними досліджень в 2000–2006 рр. у сільськогосподарських підприємствах Кіровоградської області спостерігалися дві суперечливі тенденції – зниження збитковості виробництва м'яса великої рогатої худоби та скорочення поголів'я худоби і обсягів його виробництва. Рівень рентабельності (збитковості) за аналізований період зменшився з -49,1 % до -27,7 %. Одним із головних чинників зниження рівня збитковості стало значне підвищення закупівельних цін, які зросли в 2,6 рази, тоді як повна собівартість 1 ц приросту – в 1,8 рази. Однак, через значне коливання закупівельних цін, позитивна динаміка підвищення ефективності виробництво м'яса великої рогатої худоби, яка спостерігалася в 2004–2005 рр., в 2006 році змінилася у

протилежному напрямку зростання збитковості, як це вже було в 2001–2002 рр. Середній її рівень в області зріс із 27,7 % в 2005 році до 41,1 % у 2006 році (рис. 1).

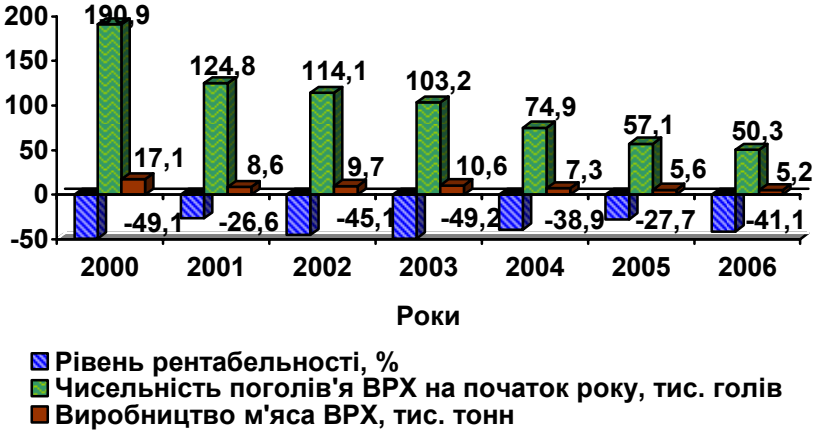


Рисунок 1 – Динаміка рівня рентабельності, обсягу виробництва та чисельності великої рогатої худоби в сільськогосподарських підприємствах Кіровоградської області

Внаслідок високої збитковості товаровиробник поступово втрачає мотиваційний інтерес до розвитку скотарства. З 2000 по 2006 рр. в області кількість сільськогосподарських підприємств, які реалізовували велику рогату худобу, зменшилася з 402 до 167, або в 2,4 рази.

Поглиблений аналіз даної проблеми на основі результатів групування 180 досліджуваних сільськогосподарських підприємств Кіровоградської області, за рівнем рентабельності (збитковості) виробництва м'яса великої рогатої худоби в 2005 році, показав, що у 129 господарствах його виробництво було збиткове понад -15,1 % (табл. 1).

Таблиця 1 – Групування сільськогосподарських підприємств Кіровоградської області за рівнем рентабельності (збитковості) виробництва м'яса ВРХ, 2005 р.

Групи за рівнем рентабельності виробництва приросту ВРХ %	Кількість підприємств	Середній рівень рентабельності по групі, %		Затрати праці на 1 ц приросту, люд-год.	Середньодобовий приріст, г	Повна собівартість 1 ц реалізованої живої маси, грн.	Реалізаційна ціна 1 ц реалізованої живої маси, грн.
		з дотаціями і доплатами	без дотацій і доплат				
понад -15,1	129	-38,3	-46,2	118,7	334	792,7	489,2
від -15,1 - до -10,0	8	-11,0	-18,3	144,9	404	601,2	535,1
від -10,1 - до -5,0	6	-7,4	-30,6	79,1	328	604,8	560,2
від -5,1-0	8	-1,9	-19,5	84,4	359	441,7	433,3
0,1-5,0	7	2,5	-13,2	58,2	484	548,8	562,5
5,1-10,0	5	6,6	-16,8	65,5	420	592,5	631,3
10,1-15,0	7	12,5	-3,3	123,0	309	460,7	518,1
понад 15,1	10	31,9	3,8	64,8	455	432,4	570,4
Разом і в середньому по області	180	-27,7	-38,0	107,2	351	703,5	508,4

В 8 – від -15,1 до -10 %, в 6 – від -10,1 до -5, в 8 – від -5,1 до 0, в той час, як в 7 – прибуткове від 0,1 до 5 %, в 5 – від 5,1 до 10 %, в 7 – від 10,1 до 15 %, а в 10 – понад 15,1 %. Із даних таблиці 1. можна побачити, що найбільш прибуткове виробництво м'яса великої рогатої худоби було в 10 господарствах п'ятої групи із середнім рівнем рентабельності 31,9 %. Порівняно із першою групою, де середній рівень збитковості в 129 господарствах склав -38,3 %, в групі з найвищою прибутковістю затрати праці на

1 ц виявилися на 53,9 люд-год (45,4 %) нижче, повна собівартість 1 ц реалізованої живої маси худоби – на 360,3 грн. (45,4 %), середньодобовий приріст вище на 121 г (36,2 %), реалізаційна ціна 1 ц – на 81,2 грн. (16,6 %).

У даному випадку можна побачити, що висока рентабельність виробництва м'яса великої рогатої худоби в п'ятій групі була досягнута передусім за рахунок низької собівартості, тоді як фактор ціни відіграв значно меншу роль. Це важливо, оскільки в умовах нестабільної кон'юнктури цін саме за рахунок зниження собівартості можна суттєво підвищити ефективність виробництва м'яса великої рогатої худоби.

Тому використання методу DEA в даному випадку є перспективним, оскільки на основі одержаних результатів можна визначити резерви зниження витрат та підвищення ефективності виробництво м'яса великої рогатої худоби.

Для цього нами використана input – модель, яка дозволяє дати достовірну оцінку ефективності використання ресурсів, або алокативну ефективність при виробництві м'яса великої рогатої худоби. Критерієм ефективності є виробництво заданого (фіксованого) обсягу продукції при мінімальному використанні ресурсів. У загальному вигляді її можна представити у вигляді задачі математичного програмування (1-4):

$$\min_{\theta,\lambda}\theta \tag{1}$$

за таких обмежень: $$-y^{(i)} + Y\lambda \geq 0, \tag{2}$$

$$\theta x^{(i)} - X\lambda \geq 0, \tag{3}$$

$$\lambda \geq 0, \tag{4}$$

де θ – число, а λ – вектор констант розмірності N. Одержане значення θ є показником ефективності i – го підприємства. Значення даного показника не може перевищувати одиниці, а у випадку, коли воно їй дорівнює, підприємство знаходиться на межі виробничих можливостей.

Дослідження ефективності виробництва м'яса великої рогатої худоби проведено в розрізі основних категорій сільськогосподарських підприємств Кіровоградської області за 2005 р. – господарським товариствам, приватним підприємствам, сільськогосподарським виробничим кооперативам, державним та іншим підприємствам.

Вхідними показниками моделі були виробничі затрати в грошовому вимірі, затрати праці на 1 ц приросту живої маси, люд-год та обсяг сільськогосподарських угідь, який припадає на 1 ц вирощеного приросту. Вихідний показник моделі – 1 ц приросту великої рогатої худоби в живій масі. У дослідженні було використано модель CCR з постійним ефектом віддачі масштабу.

Основною умовою застосування методу багатокритеріального оцінювання DEA є однорідність сукупності даних. Тому аналіз було проведено окремо по основним категоріям підприємств, де середньорічне поголів'я худоби було не менше 51 голови. Із даної сукупності було відкинуто усі показники, які виходили за межі допустимого відхилення від середнього значення і сформовано групу із 121 підприємства, що складає 64,7 % від усієї сукупності.

У розрізі категорій підприємства розподілилися наступним чином: 56 господарських товариств, 44 приватних підприємств, 16 сільськогосподарських виробничих кооперативів та 5 державних і інших категорій підприємств. Оскільки вибірка сільськогосподарських виробничих кооперативів, державних і інших категорій підприємств виявилася недостатньо значною для проведення достовірного аналізу, було вирішено об'єднати дані підприємства в одну групу.

У результаті розрахунків за програмою EMS 1.3 одержано значення коефіцієнтів ефективності за моделлю типу CCR постійного масштабу віддачі для кожного із підприємств в розрізі основних категорій. Результати аналізу зведено в табл. 2.

Таблиця 2 – Алокативна ефективність вирощування ВРХ в сільськогосподарських підприємствах Кіровоградської області, 2005 р.

Показники	Господарські товариства	Приватні підприємства	СВК, державні та інші категорії підприємств	Сільсько-господарські підприємства
Кількість підприємств	56	44	21	121
З них одержали прибутки, %	8,9	27,3	14,3	19,4
Щільність середньорічного поголів'я молодняку на 100 га с.-г. угідь, голів	7,6	8,4	10,9	8,6
Виробничі затрати на 1 ц приросту, грн.	764,58	674,76	817,5	751,68
Затрати праці на 1 ц приросту, люд-год	107,1	82,6	102,5	129,7
Припадає с.-г. угідь на 1 ц приросту, га	10,1	9,0	6,9	8,8
Середньодобовий приріст, г	357	365	361	361
Повна собівартість 1 ц приросту, грн.	696,14	630,85	691,30	676,21
Реалізаційна ціна 1 ц приросту, грн.	533,64	494,18	493,76	511,11
Рівень рентабельності (збитковості), %	-23,3	-21,7	-28,6	-24,4
Кількість еталонних підприємств	4	6	2	7
Коефіцієнт ефективності, %	62,98	62,01	49,48	57,30

У всіх категоріях сільськогосподарських підприємств виробництво м’яса великої рогатої худоби виявилося збитковим, а середній коефіцієнт ефективності склав 57,3 %. Найменшим він виявися в групі сільськогосподарських виробничих кооперативів, державних підприємствах та інших категоріях господарств – 49,48 %. Порівняно кращі показники мали приватні підприємства, де повна собівартість 1 ц приросту живої маси виявилася на 60,45 грн. (8,7 %) меншою, ніж в попередній категорії, а відсоток господарств, які одержали прибутки – найвищим (27,3 %).

По кожній категорії підприємства були згруповані у три групи: I – з низькою ефективністю і коефіцієнтом до 49,99 %; II – з проміжною ефективністю, від 50 до 99,99 % та III – еталонною ефективністю, рівно 100,00 %.

На основі результатів аналізу по кожній із категорій встановлено обернену залежність між коефіцієнтом ефективності та виробничими затратами на 1 ц приросту, трудомісткістю, середньодобовим приростом молодняку та рівнем рентабельності (збитковості). В сільськогосподарських виробничих кооперативах, державних та інших підприємствах в першій і третій групах різниця між повною собівартістю 1 ц приросту, трудомісткістю, середньодобовим приростом та рівнем рентабельності склала відповідно 122,5 грн., 66,7 люд-год, 353 г та 25,8 % (табл. 3).

Таблиця 3 – Групування підприємств за коефіцієнтом ефективності вирощування ВРХ в сільськогосподарських підприємствах Кіровоградської області, 2005 р.

Групи за коефіцієнтом ефективності, %	Кількість підприємств	Середнє значення показника по групі	Виробничі затрати на 1 ц, грн.	Затрати праці на 1 ц, люд-год	На 1 ц приросту припадає с-г угідь, га	Середньодобовий приріст, г	Повна собівартість 1 ц продукції, грн.	Реалізаційна ціна 1 ц продукції, грн.	Рівень рентабельності, %
Господарські товариства									
до 49,99	17	61,87	817,7	120,7	11,4	346	708,5	531,7	-25,0
50-99,99	35	68,28	760,2	98,1	8,2	366	683,5	522,1	-23,6
100,00	4	100,00	451,3	52,7	3,7	493	597,5	548,0	-8,3
Приватні підприємства									
до 49,99	11	39,32	875,9	163,6	20,4	280	700,4	501,5	-28,4
50-99,99	27	62,81	692,1	81,5	8,4	361	631,3	480,1	-23,9
100,00	6	100,00	519,6	44,4	4,7	446	578,0	534,0	-7,6
Сільськогосподарські виробничі кооперативи, державні та інші підприємства									
до 49,99	15	33,80	888,0	133,4	9,6	271	758,5	497,4	-34,4
50-99,99	4	83,02	711,6	70,6	4,4	522	562,3	424,3	-24,5
100,00	2	100,00	775,3	66,7	3,6	624	636,0	581,2	-8,6

У цій групі еталону ефективність (100,00 %) вирощування великої рогатої худоби мали лише два господарства.

На рис. 2. дані господарства з'єднані лініями і таким чином утворюють межу виробничих можливостей найбільш ефективного поєднання трьох ресурсних показників – виробничих затрат, праці та кількості сільськогосподарських угідь, які використано для одержання 1 ц приросту живої маси великої рогатої худоби.

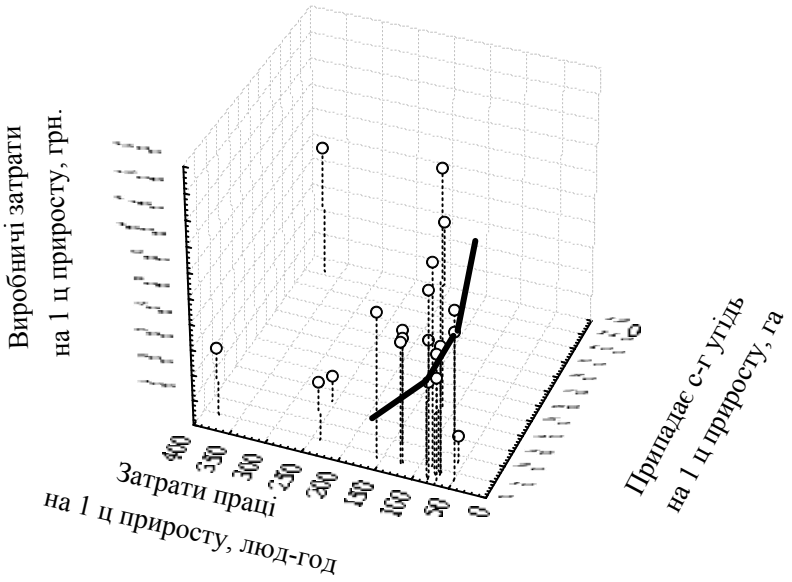


Рисунок 2 – Графічне зображення результатів визначення ефективності вирощування ВРХ в сільськогосподарських виробничих кооперативах, державних та інших підприємствах Кіровоградської області за методом DEA, 2005 р.

Чим ближче до даної межі знаходяться інші господарства, тим ефективніше вони використовують ресурси для виробництва м'яса великої рогатої худоби. Особливістю даного графіка є те, що він дозволяє побачити значні наявні резерви підвищення ефективності виробництва м'яса великої рогатої худоби навіть у групі господарств, де більшість з них одержують від реалізації великої рогатої худоби збитки.

Так, у цій групі в 15 господарствах середній коефіцієнт ефективності виробництва м'яса великої рогатої худоби склав 33,80 %, тобто існують резерви скорочення виробничих затрат, праці та кількості сільськогосподарських угідь, які використано для одержання 1 ц приросту живої маси великої рогатої худоби, на 66,20 %. Затрати на 1 ц приросту можуть бути скорочені з 888,0 грн. до 534,3 грн., трудомісткість – з 133,4 люд-год до 80,3 люд-год. Затрати сільськогосподарських угідь на 1 ц приросту є оберненим показником його виробництва на 100 га, тому опосередковано характеризують рівень інтенсифікації виробництва. Фактично в даній групі для виробництва 1 ц приросту було використано 9,6 га сільськогосподарських угідь, тоді як такий же самий обсяг продукції можна було одержати на 5,8 га. У групі еталонних підприємств для одержання 1 ц приросту було використано 3,6 га сільськогосподарських угідь.

Таким чином, за результатами проведеного Data Envelopment Analysis встановлено, що в 2005 році у всіх категоріях сільськогосподарських підприємств області виробництво м'яса великої рогатої худоби виявилося збитковим, а середній коефіцієнт ефективності склав 57,3 %. Найменшим він виявися в групі сільськогосподарських виробничих кооперативів, державних підприємствах та інших категоріях господарств – 49,48 %. Порівняно кращі показники мали приватні підприємства, де повна собівартість 1 ц приросту живої маси виявилася на 60,45 грн. (8,7 %) меншою, ніж в попередній категорії, а відсоток господарств, які одержали прибутки – найвищим (27,3 %). У сільськогосподарських підприємствах є наявні резерви скорочення затрат на виробництво 1 ц приросту до 526,7 грн., трудомісткості 1 ц – до 90,9 люд-год.

За результатами DEA аналізу встановлено обернену залежність між коефіцієнтом ефективності та виробничими затратами на 1 ц приросту, трудомісткістю, середньодобовим приростом молодняку та рівнем рентабельності (збитковості).

Перспективним напрямком подальших досліджень ефективності виробництва м'яса великої рогатої худоби за даним методом є визначення Малмквіст-індексу продуктивності, що потребує аналізу даних в динаміці за ряд років. Доцільним є також використання output – моделей.

Список літератури

1. Андросович І.І. Формування ринку м'яса великої рогатої худоби // Науковий вісник Національного агарного університету / Редкол.: Д.О. Мельничук (відп. ред.) та ін. – К., 2007. – Вип. 110. – Ч.2. – 364 с.
2. Амбросов В.Я., Міненко К.В. Інноваційний фактор підвищення ефективності виробництва яловичини // Економіка АПК.–2004.–№11.– С.80–83.
3. Месель – Веселяк В.Я., Мазуренко О.В. Розвиток м'ясопродуктового підкомплексу України. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004.–198 с.
4. Мазуренко О.В. Економічні відносини підприємств м'ясопродуктового підкомплексу // Економіка АПК. – 2004. – №2. – С.51–55.
5. Міненко К.В. Ефективність виробництва м'яса великої рогатої худоби при різних каналах збуту // Економіка АПК. – 2003. – №9. – С.70-74.
6. Надворняк Я.М. Шляхи підвищення економічної ефективності виробництва м'яса великої рогатої худоби на Прикарпатті // Економіка АПК. – 2005. – № 7. – С. 100-104.

7. Грабовський Р.С. Шляхи поліпшення кризової ситуації на ринку яловичини // Вісник Львівського державного аграрного університету: Економіка АПК. - 2002. - № 9. - С. 381-384.
8. Комарніцька О.П. Формування ринку великої рогатої худоби // Економіка АПК.- 2002.- № 12. – С. 103 - 105.
9. Копитинець Н.Г. Формування та розвиток системи реалізації продукції скотарства: Автореф. дис… канд. екон. наук: 08.07.02 / ННЦ „Інститут аграрної економіки ”. – К, 2006. – 20 с.
10. Farrell M.J. The measurement of productive efficiency // Journal of the Royal Statistical Society. – 1957. – № 120 (Series A). – P. 253–281.
11. Charnes A., Cooper W.W., and Rhodes E. Measuring the efficiency of decision making units // European Journal of Operational Research. – 1978. – № 2.–P.429–444.
12. Banker R.D., Charnes A., and Cooper W.W. Some models for estimating technical and scale inefficiencies in data envelopment analysis // Management Science. – 1984. – № 30. – P. 1078–1092.
13. Андрійчук В.Г. Теоретико – методологічне обґрунтування ефективності виробництва // Економіка АПК. – 2005. – № 5. – С. 52–63.
14. Рябчик І.В., Галушко В.В. Нові підходи до аналізу ефективності сільськогосподарських підприємств // Економіка АПК. – 2004. – № 3. – С. 101–108.
15. Лисситса А.М., Кьоллі Т. Дж., Гагалюк Т.В. Оцінка технічної ефективності економічних спеціальностей в аграрних вузах України // Економіка АПК. – 2006. – № 8. – С. 142–147.
16. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: Монографія. – Вид. 2-ге без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 292 с.

В статье приведены результаты анализа эффективности производства мяса крупного рогатого скота с применением метода Data Envelopment Analysis в сельскохозяйственных предприятиях разных организационно - правовых форм ведения хозяйства Кировоградской области, определенно наиболее эффективные хозяйства, обосновано резервы повышения эффективности производства мяса крупного рогатого скота.

In the article the results of analysis of efficiency of production of meat of cattle are resulted with the use of method of Data Envelopment Analysis in the agricultural enterprises of different organizationally - legal forms of ménage the Kirovograd region, certainly the most effective economies, backlogs of increase of efficiency of production of meat of cattle are grounded.

УДК331.105.6

О.Ю. Ситник, асп.
Кіровоградський національний технічний університет

Розвиток корпоративної культури як засіб ефективної побудови соціального партнерства на мікрорівні

У статті досліджується роль і значення корпоративної культури, її складові і методи оцінки особливості її функціонування на підприємствах України в умовах побудови соціального партнерства.
внутрішні комунікації, кадрова статистика, корпоративна культура, найманий працівник, організація, соціальне партнерство

Сучасний стан розвитку економіки України в умовах формування економіки знань, змінює відношення до робочої сили, коли пріоритетним стає розвиток здібностей і можливостей кожного найманого працівника, що неможливо без поліпшення умов і структури праці в межах організації, без покращення стосунків між роботодавцями і найманими працівниками в межах організації, запорукою чого є створення і розвиток корпоративної культури. Без посилення соціальної орієнтованості українських підприємств, що гармонізує відносини в організації і формування загальної концепції і принципів розвитку і функціонування корпоративної культури є неможливим покращення економіки України в цілому.

Питаннями розвитку, сутності і складових корпоративної культури на підприємстві займалися іноземні вчені і економісти: Джаффе Д., Діл Т., Кеннеді А., Коссен С., Пітерс Т., Робінс С., Смірчіч Л., Сонненфельд Дж., Уотерман Р., Хофстед Г.; вітчизняні: Балабанова Л., Доровською О., Щекін Г. та інші.

Поняття корпоративної культури займає важливе місце в теорії організаційної поведінки. Роль і місце корпоративної культури в структурі підприємства, її складові не мають єдиного визначення, вчені які займаються питаннями корпоративної культури на підприємстві притримуються різних точок зору, при цьому є досі невизначеними інструменти її створення і зміни в межах організації.

Метою статті є визначення сутності і складових корпоративної культури, її впливу на соціальну культуру організації в умовах становлення соціального партнерства на рівні підприємств.

Сутністю соціального партнерства на мікрорівні є формування системи взаємодії між найманими працівниками і власниками підприємств, яка базується на взаємодії, зацікавленості й захисті інтересів найманих працівників, роботодавців, підприємців на засадах договорів, угод, досягненні компромісу, консенсусу з питань організації, оплати, нормування, охорони, умов праці і найму тощо.

Головною метою розвитку соціального партнерства є забезпечення соціальної і економічної стабільності, ефективності праці, згоди між найманими працівниками і роботодавцями. Досвід діяльності більшості закордонних підприємств доводить, що розвиток корпоративної культури на підприємстві сприяє покращенню соціально-трудових відносин і вдосконаленню механізму соціального партнерства на мікрорівні.

Термін "корпоративна культура" уперше застосував у минулому столітті німецький фельдмаршал і військовий теоретик Мольтке, він застосовував його, характеризуючи взаємини в офіцерському середовищі. [7] М. Пакановський, Н. О'Доннел-Тружилло розглядають корпоративну культуру як не просто одну зі

складових проблеми, вказуючи, що вона сама є проблемою і є не тим, що організація має, а самою сутністю організації. С. Мішон, П. Штерн вказують, що організаційна культура - сукупність поведінки, символів, ритуалів і міфів, які відповідають цінностям, які притаманні підприємствам, і передаються кожному члену з вуст у вуста як життєвий досвід. Шейн Е. розглядає корпоративну культуру як сукупність колективних базових правил, винайдених, відкритих або вироблених певною групою людей у міру того, як вони вчилася вирішувати проблеми, пов'язані з адаптацією до зовнішнього середовища й внутрішньою інтеграцією, і розроблених досить добре для того, щоб уважатися цінними. Мацумото Д. вказує, що корпоративна культура - динамічна система правил, що поділяються членами організації. Такі правила містять у собі різноманітні психологічні конструкти, наприклад відносини, цінності, переконання, норми й поводження. Це щось більше, ніж просто поведінкові практики, які ми спостерігаємо в повсякденній виробничій діяльності. Вона має відношення до глибоко вкорінених цінностей і переконань, які вважають важливими для себе не тільки окремі працівники, але й вся організація в цілому. [1,5,6]

Олдхем Д. вказує на те, щоб зрозуміти, що таке культура організації, необхідно розглянути методи виконання роботи й те, як поводяться з людьми в цій організації. [2]

Погребняк В. А. у своєму визначенні підкреслює простір дії організаційної культури як особливої сфери організаційної реальності, що складається з комплексів спеціалізованих і певним чином упорядкованих матеріальних і віртуальних ресурсів і результатів праці працівників, що включають у себе систему сформованих міжособистісних відносин, поєднує сукупності взаємозалежних організаційних явищ і процесів, у надрах яких завдяки цілеспрямованим діям персоналу, здійснюваним відразу в трьох відособлених культурних просторах: виробничому, економічному й соціальному відбувається перетворення вищезгаданих ресурсів і часткових результатів у кінцеві продукти діяльності системи в цілому. [3]

Більшість вчених і оглядачів, які займаються питаннями організаційної культури стверджують, що організаційна культура здійснює потужний вплив на виробничі показники і довгострокову ефективність підприємства, окремих найманих працівників, їх моральні якості, відданість справі, продуктивність праці, стан фізичного і емоційного добробуту (рис.1).

Зміст корпоративної культури визначається ступенем особистісної значимості професійно-трудової діяльності для більшості співробітників.

Особистісно-значимою є діяльність, за допомогою якої працівник:

- реалізує й розвиває свої актуальні й потенційні здатності, важливі особисто дня його, виходячи із загального контексту його індивідуальної життєдіяльності;

- реалізує суб'єктне (тобто рефлексивне й практично перетворююче) відношення до дійсності, що відбиває специфічно людський спосіб життєдіяльності. [7]

Вплив на найманого працівника, що складає сутність корпоративної культури може свідчити про її недосконалість через неефективні витрати на охорону здоров’я, відсутність відданості працівників, яка призводить до втрати коштів, які було витрачено на заміну і перенавчання персоналу, перехід працівників до компаній-конкурентів, різні форми протесту незадоволених найманих працівників.

Люди є носіями корпоративної культури, яка встановлює правила праці і відпочинку в будь-якій організації.

До принципів корпоративної культури відносять: розвиток організації як в духовному, так і в матеріальному напрямах; створення організації як системи, де цілі нижчого порядку підтримують цілі вищого рівня; наявність чітко регламентованих законів, правил і процедур; відношення до працівників як до найціннішого ресурсу підприємства.

Корпоративна культура структурована і багатоелементна, до неї відноситься: внутрішньокорпоративна комунікація, критерії прийняття на роботу, просування і звільнення робітників, введення в корпоративну культуру нових співробітників, критерії визначення винагород, статусу; критерії атестації, засоби стимулювання персоналу, реакція керівництва на критичні ситуації на підприємстві, соціальні гарантії, тренінгова політика, можливість для навчання, особистого і професіонального розвитку тощо.

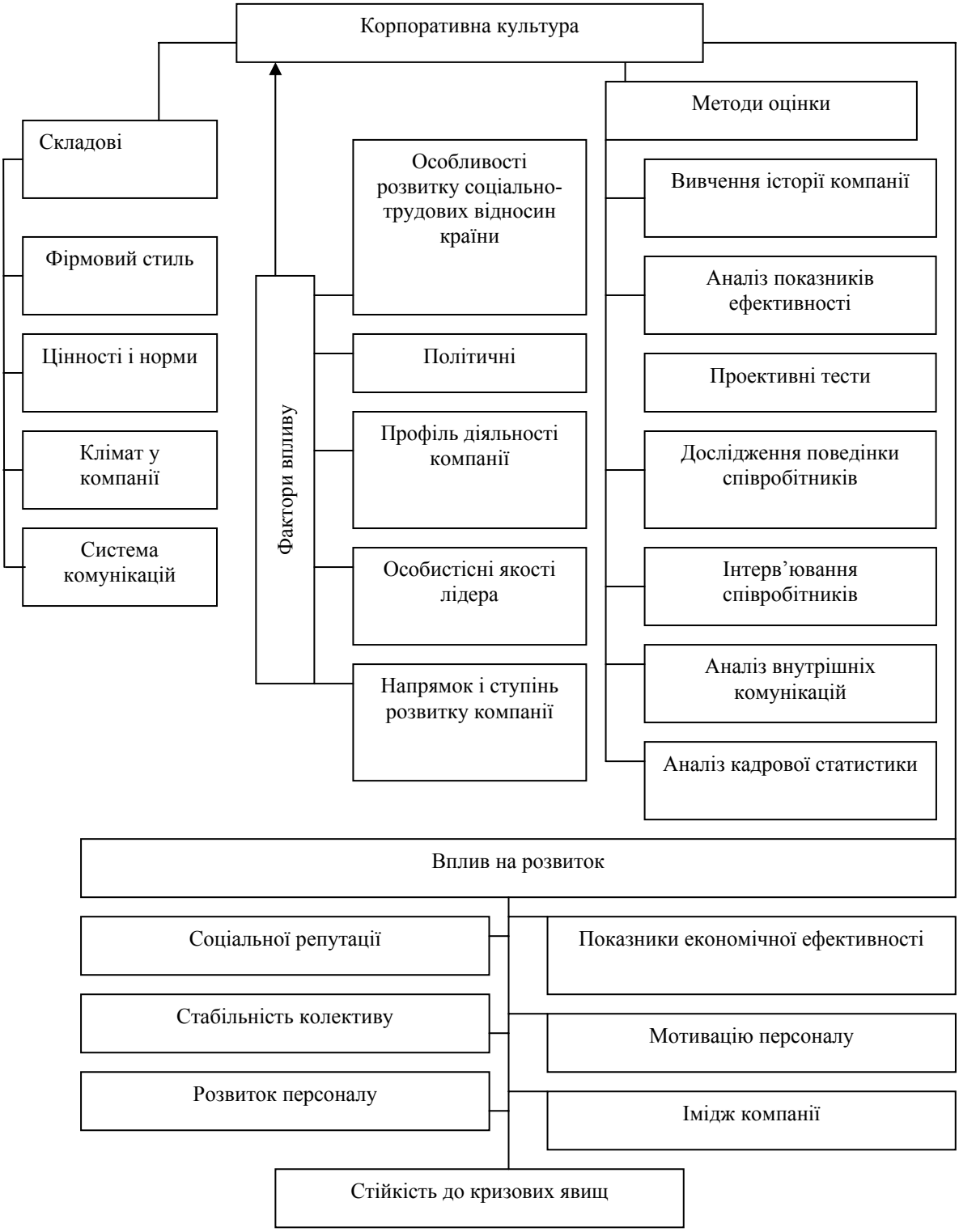


Рисунок 1- Вплив розвитку корпоративної культури на функціонування підприємства

Налагодження культури в організації є тим ґрунтом, який дозволяє поєднати зусилля керівництва і лінійного персоналу для досягнення цілей і задач організації.

Характерним для багатьох українських підприємств залишається направленість найманих працівників на вирішення окремих проблем, при цьому не формуючи загальні цінності, цілі і принципи поведінки у компанії, що породжує існування декількох субкультур в межах однієї організації.

До інших проблем формування корпоративної культури на українських підприємствах можна віднести:

- без змін залишаються умови праці співробітників організації;
- не використовують можливості нових систем оцінки і винагородження працівників;
- відсутній зв'язок між заробітною платою і поводженням робітника на робочому місці;
- теоретичне вирішення задач не отримують практичного втілення;
- відсутнє зведення корпоративних правил і процедур;
- відсутність соціальних програм для робітників організації.

До засобів вирішення вищезазначених проблем відносяться:

– делегування співробітникам більших повноважень;

– залучення співробітників до прийняття управлінських рішень;

– запровадження системи винагород, яка базується на особистих досягненнях співробітника;

- перехід від фіксованих окладів до преміальної системи;

– розробка системи покарань;

– проведення навчання і перенавчання працівників;

– переоснащення робочих місць;

– введення корпоративного стилю одягу;

– створення корпоративного кодексу;

– розробка і запровадження різних соціальних програм для працівників організації.

Отже, розвиток корпоративної культури компанії необхідно розглядати як обов’язковий атрибут покращення соціально-трудових відносин, що має значний вплив як на підвищення економічної ефективності підприємства, так і на розвиток працівників підприємства і реалізацію людського капіталу і потребує подальшого вивчення.

Список літератури

1. Грошев И.В.,. Емельянов П.В, Юрьев В.М. "Организационная культура". - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - 288 с.
2. Максименко А.А. Организационная культура: системно-психологические описания. – Кострома: КГУ им. Н.А.Некрасова, 2003. – С.168.
3. Погребняк В.А. Культура организации как объект регулярного управления // Вопросы управления предприятием. - 2005. - № 1(13) - С. 59.
4. Спивак В. А. Корпоративная культура .- СПб: Питер.2001.- 352 с.
5. Michon C., Stern P. La dynamisation sociale. - P.:Ed. d'organisation, 1985. - P. 342
6. Pacanowski M., O'Donnel-Trujillo N. Communications and organizational culture // The western journal of speech communication. - 1982. - P. - 46.
7. Shein E.H. Organizational Culture and Leadership: A dynamic view. - San Fransisco. CA.: Jossey-Bass Inc., 1985. - P.
8. www.orgculture.narod.ru

В статье рассмотрены составляющие корпоративной культуры, проблемы ее формирования на украинских предприятиях, ее влияние на гармонизацию отношений между работодателями и наемными работниками.

In the article are viewed the rectangular components of the corporate culture, the forming’s problems of the corporate culture in the ukrainian business, the influence of the corporate culture on the harmonization of the employer/employee relations.

УДК 330 (075.8)

О.Й. Мажейка, проф., канд. техн. наук, В.О. Мажейка
Кіровоградський національний технічний університет

Розробка універсальної моделі організаційного реінжинірингу

Представлено модель реінжинірингу функціональної структури як найважливішого компонента організації. Розглянуто окремі етапи цієї моделі, які включають як концептуальні, так і технологічні аспекти реструктуризації організації. Наведено матеріали щодо використання авторської моделі реінжинірингу структур економічних систем типу “організація”. Виділено основні переваги розглянутої моделі у порівнянні з наявними методами.
організація, модель, менеджмент, формулювання, стратегія, структура

Постановка проблеми. Розвиток, а іноді й виживання організації в сучасних умовах залежать від своєчасності і глибини її оновлення. Найважливішу роль при цьому відіграють перебудова і оптимізація структури, формування і реалізація нової системи управління, розробка механізмів її функціонування й розвитку в умовах жорсткої конкуренції [1].

Сучасний організаційний розвиток обумовлюється тенденціями поглиблення зв’язків науки і практики, а також потребою ефективного використання коштів для організаційної перебудови. Незважаючи на наявність методів реформування організацій і їх структур, існують проблеми створення таких структур, які не тільки повинні відповідати цілям і завданням організації, але і здатні гнучко перебудовуватися під впливом ринкових факторів, І а іноді, і успішно протистояти їм. Існуючі моделі реінжинірингу орієнтуються в основному на бізнес–процеси і не стосуються функціональних елементів організації.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Наукові дослідження в цьому напрямку вимагають часу і зусиль багатьох учених. Тому, актуальним стає розвиток структури організації на основі функціонального підходу із застосуванням концепції реінжинірингу [2].

Реінжиніринг – перепроектування організацій, можливе при визнанні необхідності модернізації або розвитку, спрямованості на інші цінності і при використанні досягнень науки [2].

Реінжиніринг застосовується у випадках, коли:

– організація перебуває в стані глибокої кризи, що виражається у надвисокому рівні витрат, масовій відмові споживачів від продукції/послуг, зниженні якості та конкурентноздатності продукції, відтоку кваліфікованих фахівців тощо;

– положення організації визначається як задовільне, але прогнози її діяльності на майбутнє є несприятливими, оскільки вона зтикається з небажаними тенденціями стосовно конкурентноздатності, прибутковості тощо;

– організація є благополучною і агресивною , швидкозростаючою, тому її стратегія проявляється в прискореному нарощуванні відриву від конкурентів та створенні унікальних конкурентних переваг [3].

Формулювання цілей статті. Метою роботи є проведення аналізу та надання рекомендацій щодо створення умов проведення реінжинірингу функціональних структур підприємств та організацій Кіровоградського промислового комплексу.

Отже, об'єктом реінжинірингу є організація та її основний компонент – функціональна структура. Універсальну модель реінжинірингу функціональної структури представимо на рис. 1.

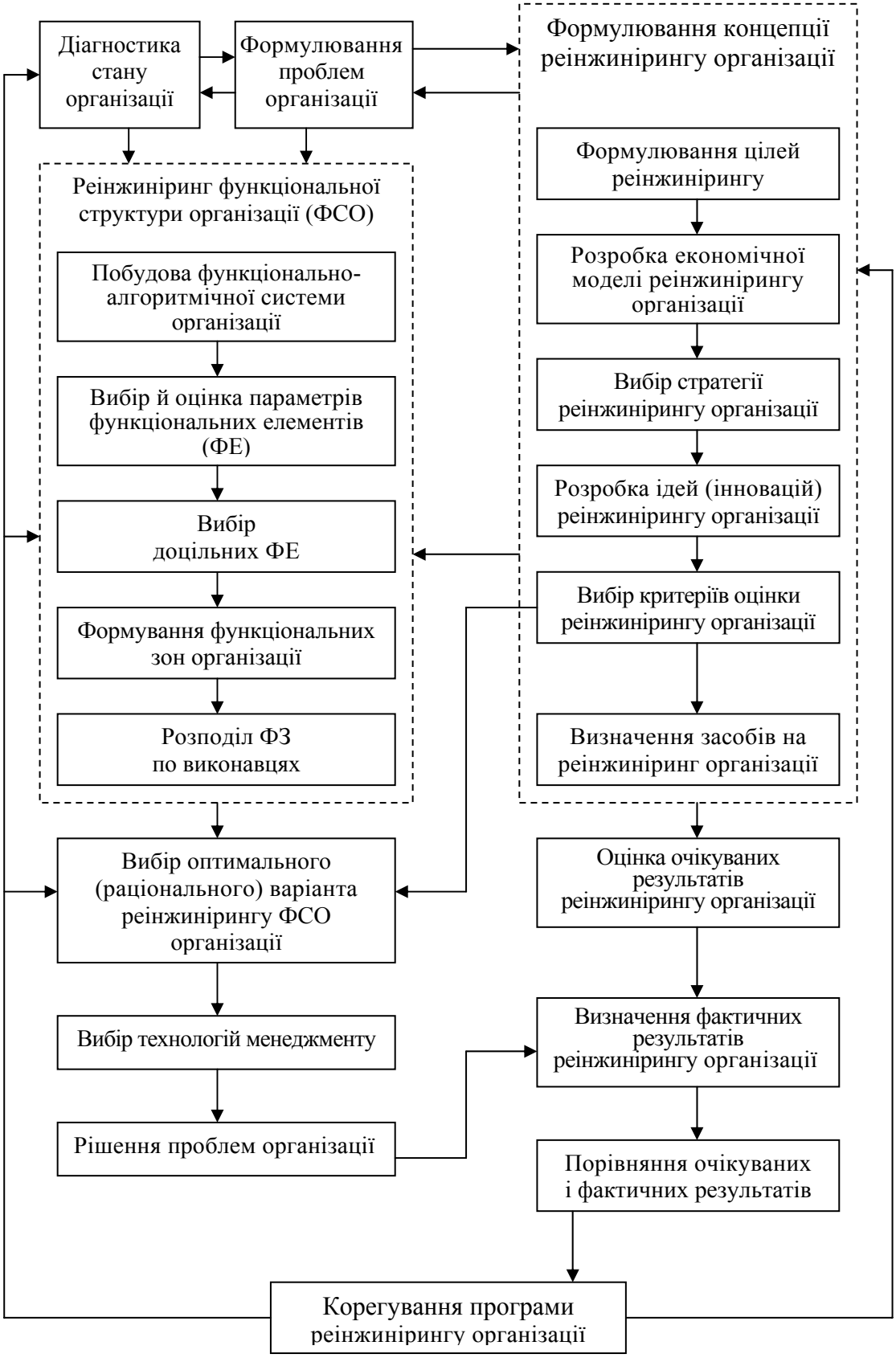


Рисунок 1 –Універсальна модель реінжинірингу функціональної структури організації

Формулювання концепції реінжинірингу організації. Концепція повинна містити мету, підходи, стратегію, пріоритети й критерії розвитку організації в процесі реінжинірингу. Виконуватися ця діяльність може як самостійно, так і з урахуванням проблем, сформульованих при діагностиці організації. Рішення даються у вигляді переліку завдань, які необхідно виконати при реінжинірингу організації. Конкретні дії з виконання кожного завдання вказуються в плані заходів. Завдання й заходи рекомендується групувати за напрямами реінжинірингу.

Формулювання мети реінжинірингу організації. Мета – бажаний стан або кінцевий результат. Цілі в широкому змісті містять у собі наміри, цільові функції, рубежі часу, критерії, завдання, квоти. Для виконання глобальної цілі організації може бути побудована система (дерево) цілей, яка визначається сукупністю множини компонентів, та, якщо немає вибору між способами досягненням поставленої мети, то проблеми ухвалення рішення взагалі не існує.

Цілі завжди формулюються до двох категорій – стабілізації й розвитку. Цілі стабілізації спрямовані на збереження або підтримку процесів, які мають цінність ресурсів і станів. Цілі розвитку спрямовані на придбання ресурсів або досягнення таких станів, до яких необхідно прагнути.

При практичному використанні цілі розбиваються на підцілі (робочі цілі). Для їх успішного формулювання необхідно:

– визначити дії, які варто почати;

– вказати один або декілька можливих результатів;

– вказати строки передбачуваного здійснення цілі (рік, місяць, число);

– визначити витрати на досягнення цілей;

– встановити критерії, які можуть свідчити про те, що ціль досягнута;

– забезпечити впевненість у тому, що діяльність, спрямована на досягнення цілі, контролюється тим, хто цю ціль встановив.

Одночасно із цілями варто визначити й місію. Місія – не тільки стратегічний орієнтир діяльності керівників і всього колективу, це також те, що створює організації неповторний імідж. Місія організації в процесі стратегічного розвитку може зберігатися або змінюватися залежно від ринкової ситуації.

Розробка економічної моделі реінжинірингу організації. Найбільше суттєвими цілями більшості організацій є одержання доходу та прибутку. На певному етапі діяльності організації ставиться завдання максимізації прибутку. Збільшення прибутку може бути досягнуте за рахунок збільшення ціни, зниження собівартості та підвищення обсягу продажу. Останній фактор, у свою чергу, залежить від обсягу операційної діяльності та рівня маркетингових досліджень. Кожен напрямок може бути реалізований різними методами й ресурсами, тому їх вибір повинен бути обґрунтований та взаємопов’язаний.

Реінжиніринг організації може бути реалізований у рамках двох підходів: проектного або програмного. Основа проектного підходу – мета, яка встановлюється як проект бажаного стану організації на довгострокову перспективу. Ця мета може допускати підвищення конкурентноздатності й захоплення більшої частки ринку або інші якісні зміни діяльності організації, що забезпечують їй більшу рентабельність або стабільність.

Програмний підхід випливає із проблем та можливостей їх дозволу, що існує на даний момент часу. Якщо при проектному підході виходять із належного, то при програмному – з реального й вибирають такі зміни, щоб одержати максимальний результат. Конкретні цілі, механізми їх досягнення й заходи визначаються в ході реалізації програми, при цьому мета кожного етапу визначається безпосередньо перед його здійсненням на основі аналізу поточної ситуації й результатів попереднього етапу.

Заздалегідь визначаються лише концепція й стратегія програми. У розглянутій моделі використовується програмний підхід, так як напрямок реінжинірингу організації визначається існуючими проблемами, а їх рішення необхідно час від часу корегувати в зв'язку з постійною динамікою зовнішнього середовища.

Вибір стратегії реінжинірингу організації. Стратегія організації являє собою сукупність основних напрямків її діяльності, а також способів їх реалізації в певний проміжок часу. У концепцію програми стратегічного розвитку рекомендується, також, включати питання забезпечення стабільності організації, зокрема, вирішення наступних завдань:

– розробку інноваційних пропозицій та формування організаційної культури, що дозволяють досягти стратегічної конкурентноздатності організації;

– розробку та впровадження інноваційних технологій, що забезпечують виробництво товарів із принципово новими споживчими якостями, які не мають аналогів за кордоном та що дозволяють завоювати частки ринків за межами України;

– перехід до створення своїх ринків (розвитку в потенційних покупців нових потреб, для задоволення яких можливо використати продукцію або послуги, вироблені за допомогою технологій, наявних тільки в даній організації);

– націленість діяльності з інноваційного та інвестиційного проектування на забезпечення значення критерію "ціна/якість" на світовому рівні для будь–якого продукту.

З існуючих стратегій базовою є ринкова стратегія, що визначає всі інші стратегії, у тому числі інноваційну, технологічну, економічну, фінансову, соціальну.

Розробка ідей (інновацій) реінжинірингу організації. Ідея (інновація) повинна представляти конкретний спосіб реалізації того або іншого варіанта концепції та стратегії розвитку діяльності організації.

Вибір критеріїв оцінки реінжинірингу організації. Для вибору критерію існують два правила. Критерії, які використовуються для рішення завдань "низького рівня", повинні логічно збігатися із критеріями, які використовуються на більш високому рівні. Щоб критерії вели до розумного результату, необхідно виключити можливість накладення на них повторних обмежень.

Визначення коштів на реінжиніринг організації. Концепція повинна містити опис тих коштів, які будуть використані для реалізації того або іншого варіанта реалізації реінжинірингу організації.

Діагностика стану організації. Призначення даного етапу зводиться до визначення початку досліджень, відправної платформи подальшої роботи. Основними елементами стану організації є позиції (точки зору), об'єкти, зв'язки різних типів, зовнішні впливи, структури, сфери діяльності, феномени (процеси, явища, події), тимчасові аспекти. Методика діагностики, яка пропонується виконана на тій же методичній основі, що і програма реінжинірингу.

Формулювання проблем організації. Будь–яка проблема визначається наявністю двох ситуацій (станів): ідеальної й реальної. Ідеальна (бажана) ситуація формулюється мовою цілей, оскільки реальний стан (наприклад, обсяг продажу, рівень прибутку) не влаштовує вищих керівників організації.

Для формулювання проблеми виконують опис процесу виявлення проблеми, установлення наявності проблеми як сукупності деяких завдань, подання проблеми в розгорнутому вигляді, визначення небажаних наслідків проблеми.

Практично будь–яку проблему можна представити у вигляді сукупності складових елементів, які найчастіше називаються завданнями. Завдання являє собою деякий процес, рішення якого сполучене з якими–небудь процедурами (розумовими,

діяльними та іншими). Методи рішення завдань, як правило, відшукуються у певному предметному або професійному полі.

Всі завдання розбиваються на три типи: детерміновані, невизначені та ймовірнісні – залежно від рівня знань, які мають фахівці відносності імовірності наслідків або результатів при використанні різних варіантів.

Основними напрямами, які можуть бути включені в програму реінжинірингу, є:

– розробка концепції нової продукції;

– реалізація заходів з підвищення якості продукції/послуг;

– підвищення ефективності управлінської та інноваційної діяльності;

– забезпечення повноти та раціоналізація функціональної структури;

– забезпечення оптимальної чисельності працівників;

удосконалення інформаційного, технічного та програмного забезпечення конструкторських та технологічних розробок;

– підвищення кваліфікації працівників;

– поліпшення умов праці та удосконалення системи оплати праці.

У програму реінжинірингу включаються тільки ті напрямки, які необхідні для вирішення проблем при наявності відповідних ресурсів у організації, виявлених при діагностиці. Інші напрямки відносяться до перспективних.

Реінжиніринг функціональної структури організації. Для реформування старої або створення нової функціональної структури організації (ФСО) необхідно побудувати повну функціонально–алгоритмічну систему (ФАС) організації, яка дозволить вибрати функціональні елементи (ФЕ), які необхідно вирішувати в організації. Для побудови нової структури організації використовується базова модель інжинірингу ФСО, описана в [4].

Функціональні елементи оцінюються параметрами важливості (корисності) та складності реалізації, які, у свою чергу, є інтегральними та складаються з декількох показників.

ФАС організації являє собою орієнтований граф, що може бути упорядкованим по інформаційним зв’язкам, рівням та функціональним зонам. Упорядкування графа служить для досягнення однієї мети – подання ФАС організації у вигляді, зручному для реалізації ФЕ в організації.

Вибір доцільних ФЕ може здійснюватися двома способами: за допомогою евристичного алгоритму, а також алгоритму, виконаного на основі принципу оптимальності Беллмана [5]. Освоєння нових ФЕ в організації може вестися в кілька черг через обмеженість ресурсів.

Формування функціональних зон організації здійснюється по слабких зв’язках між тісно зв’язаними комплексами ФЕ (завдань). Після виконання функціонального структурування ФАС організації приводиться до однієї з відомих структур.

Розподіл ФЕ по виконавцях в організації є найважливішою процедурою й виконується на основі орієнтованого графа, складу виконавців і трудомісткості виконання ФЕ. Для цього розроблені два алгоритми: один заснований на методі Брукса, інший – на методі цілеспрямованого перебору Лемке–Шпильберга [4]. Виконання розподілу ФЕ відповідно до кваліфікації фахівців забезпечує рішення ФЕ в строк і якісно.

Вибір оптимального (раціонального) варіанта реінжинірингу ФСО організації. Якщо буде представлено кілька конкуруючих варіантів реінжинірингу, то вони оцінюються на основі обраних раніше критеріїв з урахуванням різних обмежень.

Вибір технологій менеджменту. Технології менеджменту використовуються в тій чи іншій конкретній ситуації для підвищення ефективності рішення ФЕ організації [4]. Наприклад, для рішення завдання “укладання договору” потрібне застосування

технологій менеджменту (нарада, переговори, презентація), вибудовування й реалізація послідовності конкретних операцій, іноді в умовах дефіциту часу. Тому, якщо фахівець має досвід використання типових технологій менеджменту, то йому легше побудувати нову нестандартну технологію.

При використанні технологій менеджменту є необхідною наявність кваліфікованих фахівців, готовність персоналу до прийняття технологій, оцінка соціально–психологічних характеристик персоналу та партнерів.

Рішення проблем організації. Підсумком реінжинірингу ФСО є визначення взаємозалежних ланцюжків ФЕ, придбання фахівцями організації здатностей кваліфіковано реалізовувати ФЕ й використати для їхнього рішення відповідні технології менеджменту, об'єктивне закріплення завдань за підрозділами із вказівкою норм і зразків їх виконання. Для цього можуть бути виконані наступні заходи: формування нових підрозділів, призначення фахівців на нові посади, зміна штатного розкладу, зміна посадових інструкцій, включення нових завдань у діяльність підрозділів, нормування ФЕ.

Оцінка очікуваних результатів реінжинірингу організації. Основними результатами реінжинірингу є зміна кількісних й якісних показників діяльності організації та її підрозділів. Ці результати можуть бути декількох видів: економічні, матеріальні, інформаційні, трудові, соціальні, психологічні та ін. Кожен вид результатів характеризується відповідними параметрами.

Визначення фактичних результатів реінжинірингу. На цьому етапі відбувається оцінка значень показників, обраних на попередньому етапі. Якщо з фіксацією й інтерпретацією кількісних показників практично не буває проблем, то з якісними показниками можуть виникнути певні складнощі. Для реєстрації параметрів варто використати анкети, опитувальники, тести, які повинні зафіксувати у працівників організації нові значення соціальних та психологічних показників, пов'язаних зі зміною менеджменту організації.

Порівняння очікуваних та фактичних результатів. З'являються втрати й придбання, в результаті проведення реінжинірингу, а також основні тенденції ринку.

Корегування програми реінжинірингу організації. Проведений аналіз повинен закінчитися визначенням заходів, які допоможуть організації отримати користь із проведення реінжинірингу ФСО. Можливе виявлення й непередбачувані відхилення, що відбулися в наступний час. Перелік рекомендацій представляється вищому керівництву для оцінки ситуації й прийняття управлінських рішень.

Більшість етапів розглянутої універсальної моделі реінжинірингу може бути виконане на основі ігрового моделювання. Ігрова модель дозволяє в найкоротший термін виконати найважливіші етапи універсальної моделі: формулювання проблеми, вибір критеріїв, вибір альтернатив можливих рішень, складання рішення проблеми [4]. Ігрова модель може бути замінена на гру–нараду, орієнтовану на вибір найкращого варіанта управлінського рішення в процесі комунікацій.

Було проведено діагностику організації ВАТ "Кіровоградський завод дозуючих автоматів" за зазначеною вище методикою. Досліджено всі види діяльності та виявлені проблеми, найбільш значними з яких є перевантаження генерального директора (зайва централізація), розбіжність функціональних обов'язків співробітників з полем діяльності керівників, слабкі зв'язки між підрозділами, плинність кадрів, повернення частини готової продукції.

На підставі матеріалів діагностики складена модель підпроцесів діяльності організації й запропоновані підпроцеси, а також функції, що вирішують існуючі проблеми. Для скорочення числа зв'язків, замкнутих на генеральному директорі, виділено два напрями діяльності. Було запропоновано один напрямок очолити

директорові з маркетингу, а інше – виконавчому директорові. Але головне, що необхідно здійснити – створити із провідних спеціалістів управлінську команду, налагодити горизонтальні зв'язки між підрозділами.

Введення у функціональну структуру відділу технічного контролю дало можливість поліпшити якість продукції.

Зміни в структурі відділу кадрів підвищили продуктивність праці, а також посприяли поліпшенню клімату усередині та поза організацією. Швидкість передачі інформації з відділу у відділ збільшилася, завдяки чому замовлення виконувалися швидше. Поява та рішення нових завдань у відділі фінансів, пов'язаних з дослідженнями, профілактикою та страхуванням ризиків, захистило підприємство від негативних змін у ринковому середовищі. Відділ, таким чином, стає гарантом економічної безпеки підприємства. В 2008 р. у результаті застосування моделей і технологій, що пропонуються , передбачається одержати 2387 тис. грн. економічного ефекту.

Запропоновані моделі та технології знайшли застосування при реінжинірингу функціональних структур ряду організацій, у тому числі ВАТ "Червона зірка" та ВАТ "Гідросила".

Висновок. Розроблені моделі й технології реінжинірингу структури організації на основі функціонального підходу дозволяють чітко визначити функції організації, структуризувати її ФЕ, сформувати функціональні зони діяльності підрозділів і фахівців, підвищити відповідальність за прийняття управлінських рішень, що, в остаточному підсумку, повинне підвищити продуктивність та якість діяльності керівників всіх рівнів. Це дозволяє рекомендувати їх використання для широкого кола економічних систем, особливо великих організацій, що реалізують у своїй діяльності безліч різних функцій.

Список літератури

1. Хаммер М, Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнессе: Пер. с англ. СПб.: СПбГУ, 1997.
2. Davenport T. H. Process Innovation: reengineering work through information technology. Boston, Mass.: Harvard BusinessSchool Press, 1993.
3. Беллман Р. Динамическое программирование. Пер. с англ. М.: Иностр. лит., 1960.
4. Кофман А., Анри–Лабордер А. Методы и модели исследования операций: Пер. с фр. М.: Мир, 1977.

Представлена модель реинжиниринга функциональной структуры как важнейшего компонента организации. Рассмотрены отдельные этапы этой модели, которые включают как концептуальные, так и технологические аспекты реструктуризации организации. Даны материалы по использованию авторской модели при реинжинирнге структур экономических систем типа "организация". Выделены основные преимущества рассмотренной модели в сравнении с имеющимися методами.

The author presents a model of reengineering of the functional structure as the most important component of a firm. The article considers individual stages of the model which include both conceptual and technological aspects of the firm reorganization. Material concerning the use of the author's model for reengineering of the structures of firm–type economic systems are presented. The main advantages of the model discussed as compared to the existing methods are described.

УДК 65.014

М.Ю. Данильченко, асп.
Тернопільський національний економічний університет

Методологічні підходи дослідження стратегій управління вартістю підприємства

В статті проаналізовано особливості, переваги та недоліки методів дослідження стратегічних підходів до оцінки ринкової вартості підприємства.
вартість підприємства, стратегія управління вартістю, методологічні підходи, оцінка вартості

Економічно розвинуті країни світу успішно застосовують систему управління вартістю для ефективного функціонування великих і малих підприємств різного профілю, яка надає великі можливості власникам і акціонерам контролювати результати діяльності підприємств, передбачає якісне покращення стратегічних і оперативних рішень на всіх рівнях організації.

Концепція управління вартістю є об'єктом підвищеної уваги та ретельних досліджень з боку провідних зарубіжних та вітчизняних науковців, проте, технологія та стратегія управління вартістю потребують подальшого вивчення, аналізу та вдосконалення, особливо для визначення її сутності та існуючих методів оцінювання вартості підприємств і фінансових установ. Крім того, в застосуванні стратегії управління й підходів розрахунку вартості існує проблема адаптації накопиченого міжнародними корпораціями досвіду до підприємств і фінансових установ країн з перехідною економікою або політичною нестабільністю.

Останнім часом все більше економістів-аналітиків наполягають на тому, що управління підприємством повинно бути спрямоване на підвищення його ринкової вартості, і що вартість підприємства – найкращий критерій оцінки ефективності його діяльності [1]. Не дивлячись на інтерес, що існує у вітчизняній і зарубіжній літературі до досліджуваної проблематики, на сьогоднішній день не розроблено такої системи управління, яка, націлюючи менеджмент підприємства на збільшення його вартості, дозволяла б контролювати та відстежувати всі чинники, що впливають на неї, і, у разі виникнення відхилень, ухвалювати рішення по контр-управлінню або по перегляду раніше встановлених планових показників. Для організації й впровадження такої системи на підприємстві необхідне розроблення відповідного методичного та інструментального апарату.

Метою даного дослідження є аналіз існуючих методологічних підходів для визначення вартості підприємств, виявлення їх переваг і недоліків, вибір найоптимальнішого методу для формування стратегії управління. Актуальність саме такого дослідження обумовлена необхідністю застосування новітніх методів управління вартістю, адже діяльність переважної більшості українських підприємств свідчить про їх нерозуміння, який саме вид вартості є визначальним і які методи слід використовувати для її розрахунку.

У сучасній теорії цінової діяльності виділено три основні підходи до визначення ринкової вартості підприємства – це порівняльний, витратний і прибутковий [1]. Кожен із них припускає використання для оцінки властивих йому методів. Проведений аналіз сучасної практики за допомогою вказаних методів дозволив виявити ряд недоліків проведення такої оцінки.

Оцінка вартості бізнесу із застосуванням методів витратного підходу здійснюється, виходячи з величини тих активів і зобов'язань, які придбала компанія за період свого функціонування на основі принципу заміщення [2].

Активи та зобов'язання компанії в рамках витратного підходу приймаються в розрахунку за ринковою вартістю. Витратний підхід в оцінці вартості компанії розглядає вартість компанії з точки зору зазнаних витрат. Базовою формулою у витратному підході є: власний капітал = активи – зобов'язання.

Оцінка вартості бізнесу витратним підходом припускає наявність наступних основних процедур:

• аналіз бухгалтерського балансу на момент оцінки;

• збір інформації про ринкову вартість активів і зобов'язань компанії;

• визначення ринкової (або іншої – відповідно до бази оцінки) вартості матеріальних активів компанії, фінансових вкладень, нематеріальних активів

• визначення ринкової вартості зобов'язань компанії;

• визначення вартості компанії (бізнесу) як різниці між сумарними вартостями його активів і зобов'язань.

Основними методами витратного підходу є: метод чистих активів і метод ліквідаційної вартості.

Стосовно методу чистих активів застосовуються всі загальні правила оцінки вартості бізнесу, встановлені для методів витратного підходу.

Розрахунок вартості бізнесу за методом чистих активів здійснюється для компаній, що знаходяться в стані припинення діяльності, перепрофілювання або банкрутства. Вартість таких компаній дорівнює вартості їх чистих активів, розрахованих згідно відомих методик [1,2,3,4], в основу яких покладено визначення вартості чистих активів за ринковою вартістю з використанням базової формули витратного підходу. Основною перевагою методу є те, що він ґрунтується на конкретних активах, які знаходяться у власності компанії, а недоліком - в розрахунках не враховуються очікувані та майбутні результати діяльності оцінюваного бізнесу.

Базисом для визначення ліквідаційної вартості бізнесу є ліквідаційна вартість активів і зобов'язань. Визначення ліквідаційної вартості активів передбачає оцінку вартості активів з урахуванням обмеженого терміну експозиції при їх продажу з відрахуванням витрат, пов'язаних з ліквідацією компанії. Зобов'язання приймаються до розрахунку за ринковою вартістю. Відносно інших процедур методу ліквідаційної вартості застосовуються загальні правила оцінки бізнесу, встановлені для витратного підходу.

Оцінка вартості бізнесу із застосуванням методів порівняльного підходу здійснюється шляхом порівняння (співставлення) об'єкту оцінки з аналогічними об'єктами, відносно яких є інформація про ціни операцій з ними, або з цінами раніше завершених операцій з об'єктом оцінки [2]. Джерелами інформації про ціни операцій з аналогічними об'єктами є, перш за все,:

• дані про ціни операцій з акціями та іншими цінними паперами, здійснюваними на відкритих фондових ринках у випадку, якщо об'єкт такої операції не надає його власникові будь-які повноваження контролю;

• дані про ціни операцій з акціями та іншими цінними паперами, частками (внесками) в статутних капіталах у випадку, якщо об'єкт такої операції надає його власникові всі або деякі повноваження контролю;

• дані про ціни операцій у формі злиття, приєднань (поглинань) або продажу компанії (бізнесу) в цілому.

Залежно від наявності та доступності інформації, характеристик об'єкту оцінки, предмету та умов передбачуваної операції з об'єктом оцінки в рамках порівняльного

підходу оцінювачем застосовуються такі методи: метод ринку капіталу (метод компанії-аналога); метод операцій; метод галузевих коефіцієнтів.

Метод ринку капіталу заснований на ринкових цінах акцій схожих компаній. Він ґрунтується на фінансовому аналізі оцінюваної і порівняльних компаній. В процесі відбору компаній-аналогів враховуються такі ознаки порівняння: тотожність виготовленої продукції, її якість та об'єми; ідентичність періодів, що вивчаються; порівняння стратегії розвитку та фінансових характеристик; співставність тощо.

Визначення ринкової вартості власного капіталу компанії порівняльним методом засноване на використанні оціночних мультиплікаторів – коефіцієнтів, які показують співвідношення між ринковою ціною компанії або акції та фінансовою базою. Фінансова база оціночного мультиплікатора є, по суті, показником, який відображає фінансові результати діяльності компанії, до яких можна віднести не лише прибуток, але й грошовий потік, дивідендні виплати, виручку від реалізації тощо [3].

Існує багато оціночних мультиплікаторів, які використовуються для оцінки вартості бізнесу. Їх можна поділити на два види: інтервальні та миттєві. До інтервальних мультиплікаторів відносяться: ціна/прибуток; ціна/грошовий потік, ціна/дивідентні виплати; ціна/виручка від реалізації. До миттєвих мультиплікаторів відносяться: ціна/балансова вартість активів; ціна/чиста вартість активів.

Вибір найдоречнішого з них визначається для кожної конкретної ситуації:

- *P/R* – ціна/валові доходи (застосовується, коли оцінювана та порівнювальні підприємства мають схожі операційні витрати;
- *P/EBT* – ціна/прибуток до оподаткування (переважаючий для порівняння підприємств, що мають різні податкові умови).

В оцінці вартості бізнесу для отримання об'єктивніших даних рекомендується застосовувати декілька мультиплікаторів одночасно.

Застосування методу ринку капіталу (компанії-аналога) допускається у разі використання як мінімум трьох аналогів об'єкту оцінки за кожним використовуваним оціночним мультиплікатором. Незважаючи на можливе отримання максимально наближеного до дійсності результату, застосування цього методу пов'язане з окремими труднощами, до яких належить: організаційно-правова форма компанії та складність у виборі компанії-аналога.

Метод операцій – окремий випадок методу ринку капіталу, заснований на аналізі цін купівлі-продажу контрольних пакетів акцій компаній-аналогів або аналізі цін придбань компаній загалом. Ціна акцій приймається за наслідками операцій на світових фондових ринках. В основі цього методу лежить визначення мультиплікаторів на базі фінансового аналізу та прогнозування.

Головна відмінність методу операцій (продажів) від методу ринку капіталу полягає в тому, що перший визначає рівень вартості контрольного пакету акцій, що дозволяє повністю управляти компанією, тоді як другий - визначає вартість компанії на рівні неконтрольного пакету.

Метод галузевих коефіцієнтів полягає в тому, що на основі аналізу практики продажу бізнесу в тій чи іншій галузі виводиться певна залежність між ціною продажу та певним показником. Цей метод в основному використовується для оцінки невеликих підприємств і носить допоміжний характер. Джерелом інформації є, як правило, результати спеціалізованих галузевих досліджень (оглядів), складених на основі аналізу не менше, як половини підприємств даної галузі, які зіставляються за розміром з оцінюваним. У вітчизняній практиці цей метод поки що не набув достатнього поширення у зв'язку з відсутністю необхідної інформації, що вимагає тривалого періоду спостереження.

Сьогодні найважливішими характеристиками ринку є зниження вимог інвесторів до термінів окупності проектів і зростання інтересу потенційних покупців до виробничих підприємств, що мають в своєму складі реальні активи. Виходячи з цього можна припустити, що в найближчі роки зростуть значення всіх мультиплікаторів, а також питома вага чинника вартості матеріальних активів.

Основною перевагою порівняльного підходу до оцінки вартості порівняно з іншими методами є те, що він враховує кон'юнктуру ринку та реальні пріоритети інвесторів. Звичайно, не можна говорити про те, що вартість бізнесу, визначена порівняльним методом, співпадає з підсумковою вартістю операції [3]. Разом з тим, практичний досвід підтверджує, що відхилення результатів оцінки, проведеної з використанням мультиплікаторів, від ціни, отриманої за професійним розрахунком вартості підприємства, не перевищує 10%. Це дозволяє розглядати результати оцінки, отриманої порівняльним методом, як важливий орієнтир при продажу компаній.

В рамках групи динамічних методів прибутковий підхід є на даний час найпоширенішим. У недавньому дослідженні міжнародного клубу оцінювачів найбільше число опитаних фахівців поставили саме цей метод на перше місце за частотою використання (рис.1) [4].

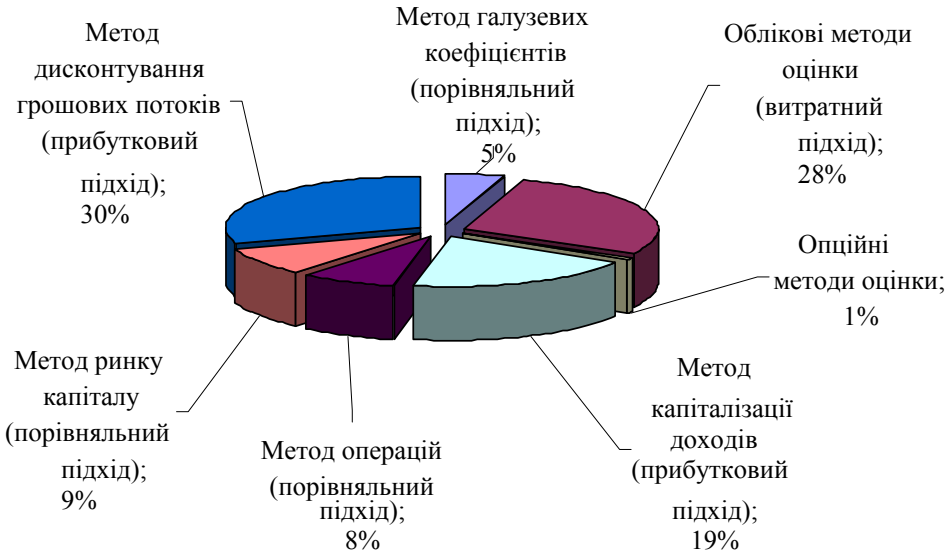


Рисунок 1 - Частка використання різних методів для оцінки бізнесу

Оцінка бізнесу методами прибуткового підходу припускає проведення наступних основних процедур:

• підготовка фінансової звітності оцінюваної компанії;

• прогнозування на основі аналізу фінансового стану компанії показників доходу та витрат компанії;

• розрахунок ставки дисконтування або коефіцієнта капіталізації залежно від вибраного методу та показника доходу;

• розрахунок вартості бізнесу шляхом приведення майбутніх доходів до вартості на момент проведення оцінки з використанням методів дисконтування або капіталізації.

Для оцінки бізнесу за доходом сучасна міжнародна практика використовує два методи: метод капіталізації доходу та метод дисконтованих грошових потоків.

Метод дисконтування грошових потоків набув в оціночній практиці багатьох країн світу широкого поширення у зв'язку з тим, що за його допомогою можна врахувати майбутні перспективи розвитку.

У оціночній теорії виділяють два види грошового потоку: для власного капіталу та інвестованого. Грошовий потік для власного капіталу відрізняється від інвестованого. По-перше, чистий прибуток для інвестованого грошового потоку збільшений на суму величини відсотків за довгостроковими кредитами. По-друге, при розрахунку грошового потоку для власного капіталу враховується зміна довгострокових пасивів, а для інвестованого потоку – ні.

З теоретичної точки зору метод дисконтування грошових потоків - найкращий, проте він є досить працемістким. Існують оцінки, які неможливо здійснювати без використання цього методу – це розроблення та оцінка інвестиційних проектів. Головні переваги оцінки бізнесу методом дисконтування грошових потоків з базуванням саме на прогнозі грошових потоків, а не просто прибутків, полягає в наступному:

• майбутні прибутки від бізнесу безпосередньо враховують лише очікувані поточні витрати по виробництву та продажу продукції, тоді як майбутні капіталовкладення на підтримку й розширення виробничих або торгових потужностей бізнесу в прогнозі прибутків відбиваються лише частково;

• недолік прибутку (збитків) як показника в інвестиційних розрахунках за оцінкою бізнесу також пояснюється тим, що прибуток, будучи чисто бухгалтерським звітним показником, схильний до маніпуляцій, залежить від обраного методу обліку вартості купівельних ресурсів в собівартості проданої продукції, методу прискореної амортизації, критерію зарахування продукції в реалізовану продукцію тощо.

Основними елементами грошового потоку, що приймаються для оцінки, є: чистий прибуток після оподаткування й виплати відсотків; амортизаційні відрахування, що нараховуються компанією на основні засоби та нематеріальні активи компанії за мінусом капітальних вкладень; збільшення довгострокової заборгованості компанії; зменшення власного оборотного капіталу компанії.

Виходячи з визначених елементів, оцінювач визначає величину ставки дисконтування, яка відображає величину ризиків, властивих вкладенням в оцінюваний бізнес. У економічному сенсі в якості ставки дисконтування виступає необхідна інвесторами ставка доходу на вкладений капітал в порівнювальні за рівнем ризику об'єкти інвестування, або – необхідна ставка доходу за наявними альтернативними варіантами інвестицій із співставним рівнем ризику на момент оцінки.

Найпоширенішими методиками визначення ставки дисконтування є:

- для грошового потоку для власного капіталу - модель оцінки капітальних активів (CARM – Capital Asset Pricing Model), метод кумулятивної побудови;

- для грошового потоку для всього інвестиційного капіталу – модель середньозваженої вартості капіталу (WACC – Weighted Average Cost of Capital).

Розрахунок ставки дисконтування залежить від того, який тип грошового потоку використовується для оцінки за базовий. Завершальним етапом визначення вартості бізнесу методом дисконтованих грошових потоків є внесення підсумкових поправок.

Метод капіталізації застосовується у тому випадку, коли майбутні чисті доходи або грошові потоки приблизно дорівнюватимуть поточним або темпи їх зростання будуть помірними та передбаченими. Суть методу полягає в тому, що визначається величина щорічного доходу та відповідна йому ставка капіталізації, на основі яких розраховується вартість компанії.

Для капіталізації майбутнього доходу в справжню вартість застосовуються два підходи: прямої капіталізації та капіталізації за нормою віддачі [5]. Пряма капіталізація визначає справжню вартість майбутнього потоку доходів як відношення річного доходу, що припадає на право власності, до коефіцієнта капіталізації для цього права власності.

Основна перевага цього методу – простота розрахунків. Інша перевага полягає в тому, що метод прямої капіталізації безпосередньо відображає ринкову кон'юнктуру. Це пов'язано з тим, що під час його застосування, як правило, враховується чимала кількість операцій й здійснюється їх аналіз з огляду доходу та вартості. Також до переваг цього методу можна віднести можливість віддзеркалення потенційної прибутковості бізнесу та можливість обліку ризику, як галузі, так і підприємства.

Метод капіталізації за нормою віддачі застосовується за наявності достовірних прогнозів відносно величини кожного грошового потоку, терміну його реалізації, строків володіння та норми дисконтування, яка відповідає ризику інвестиції в оцінюване право власності. Першою складовою коефіцієнта капіталізації є ставка дисконтування, друга – внесок на відшкодування основної суми капіталу – відповідає за повернення капіталу. Процес повернення основної суми капіталу носить назву рекапіталізації, а сама складова – коефіцієнта рекапіталізації. Існують три методи ре капіталізації, згідно стандарту [6]. Метод прямолінійної рекапіталізації (модель Рінга) полягає у поверненні суми інвестованого капіталу щорічно однаковими частинами. Рекапіталізація за коефіцієнтом прибутковості інвестицій (модель Інвуда) полягає в тому, що коефіцієнт рекапіталізації дорівнює чиннику фонду відшкодування при тій же ставці відсотка, що і за інвестиціями. Метод рекапіталізації за безризиковою ставкою відсотка (модель Хоскалда) застосовується у випадку, якщо реінвестування за тією ж ставкою відсотка, що і первинні вкладення, вважається маловірогідним.

Висновок. Вибір оптимального методу визначення вартості підприємств дозволяє уникнути попередньої працемісткої оцінки грошових потоків, очікуваних від бізнесу в різні конкретні майбутні періоди, в основному зумовлений характером доступної інформації, особливостями ринку та специфікою самого оцінюваного об'єкту, результат оцінки повинен бути один – ринкова вартість, якщо всі застосовані методи у всіх своїх елементах ґрунтуються на достовірній ринковій інформації.

Результати проведених досліджень можуть в подальшому успішно впроваджуватись в діяльність українських підприємств різних галузей з метою визначення саме того виду вартості, який є визначальним, і методів, які слід використовувати для розрахунку цієї вартості.

Список літератури

1. Сычева, Г.И., Колбачев Е.Б., Сычев В.А.. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). Изд. “Феникс”.- Ростов н/Д, 2003. - 384 с.
2. Валдайцев СВ. Оценка бизнеса. Изд-БО “Проспект”- М.: ТК Велди, 2003. - 352 с.
3. Оценка бизнеса / Под ред. Грязновой А.Г., Федотовой М.А. - М.: Финансы и статистика, 2000. – 196 с.
4. Сравнительный метод оценки стоимости компании // М.: Финансовый директор. - 2004. - № 4.
5. Лейфер Л.А. Метод прямой капитализации. Обобщенная модель Инвуда // http://www.labrate.ru/leifer/lev_leifer_article-model_inwood.htm.
6. Про затвердження Національного стандарту №1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав"// постанова КМУ від 11 вересня 2003 р. № 1440 // http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1440-2003-%EF.

В статье проанализированы особенности, преимущества и недостатки методов исследования стратегических подходов к оценке рыночной стоимости предприятия.

Special features, advantages and limitations of methods of researching the strategic approaches to estimation of enterprise’s market value are analyzed in the paper.

УДК 657.471

О.В. Добровський, здобувач
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Формульний підхід до аналізу беззбитковості

Дослідження математичного апарата аналізу беззбитковості з економічної точки зору.
точка беззбитковості, змінні витрати, постійні витрати, виручка від реалізації, операційний прибуток, маржинальний прибуток, коефіцієнт маржинального прибутку, запас міцності.

Аналіз беззбитковості є складовою частиною загального аналізу взаємозв'язку витрат, обсягу діяльності і прибутку (аналізу В - О - П).

Основними завданнями аналізу беззбитковості є визначення:

- обсягу реалізації, який забезпечить відшкодування всіх витрат підприємства і досягнення точки беззбитковості;
- обсягу реалізації, який забезпечить досягнення запланованої величини прибутку;
- величини прибутку, яку слід очікувати при певному обсязі реалізації;
- величина витрат, яку може собі дозволити підприємство при певному обсязі реалізації, щоб не потрапити у зону збитків;
- мінімальний рівень цін на продукцію при заданому обсязі реалізації, який дозволить підприємству уникнути збитків;
- запас міцності, який відповідає на питання наскільки безпечний обсяг діяльності підприємства;
- інші показники, які безпосередньо пов'язані з точкою беззбитковості (наприклад, термін досягнення *ÒÁ* тощо).

Зважаючи на те, що основним методом аналізу взаємозв'язку В-О-П, а, отже, і аналізу беззбитковості, є математичний метод - доцільно дослідити наскільки економічно обґрунтованим виглядає математичний апарат аналізу, тобто наскільки коректними з економічної точки зору є формули, які пропонуються зарубіжними і вітчизняними авторами (1-7).

У зв'язку з тим, що до математичних методів аналізу відносяться метод рівняння і маржинальний метод, кожний з яких користується власним математичним апаратом, розглянемо їх в порядку складності.

Перший з них, як більш простий, ґрунтується на залежності операційного прибутку від обсягу реалізації і величини операційних витрат. Якщо зважати на те, що обсяг реалізації у вартісному вимірі приймає вигляд виручки або доходу від реалізації $(\hat{A}Ð)$, а сукупні операційні витрати складаються із суми змінних $(\hat{C}\hat{A})$ і постійних витрат $(\ddot{I}\hat{A})$, то рівняння операційного прибутку виглядатиме наступним чином:

$$\hat{I}\ddot{I} = \hat{A}Ð - \hat{C}\hat{A} - \ddot{I}\hat{A} \quad . \qquad (1)$$

У зв'язку з тим, що аналіз взаємозв'язку В-О-П здійснюється по підприємству в цілому, до складу $\hat{C}\hat{A}$ слід включати як $\hat{C}\hat{A}$ виробництва, так і змінну частину витрат на збут і адміністрування підприємства. Аналогічно й до $\ddot{I}\hat{A}$ слід включати як постійні виробничі (накладні) витрати, так і постійні збутові та адміністративні витрати.

Зважаючи на те, що рівняння (1) відповідає побудові Звіту про фінансові результати у маржинальному форматі, аналіз взаємозв'язку В-О-П можна здійснювати

через внесення у Звіти, а відповідно, і в рівняння (1) зміну тих параметрів, вплив яких на величину $ÎÏ$ бажають визначити.

Те, що всі наступні рівняння взаємозв'язку В-О-П ґрунтуються на Звіті про фінансові результати у системі калькулювання змінних витрат, канадські автори вважають важливою перевагою методу рівняння, або як вони його називають «підходу на основі операційного прибутку»(6, с.353). Будь-яку задачу аналізу взаємозв'язку В-О-П, стверджують вони, можна розв'язати із застосуванням цього підходу.

Зокрема, цей метод дає можливість визначити один із основних показників аналізу В-О-П – точку беззбитковості, або як її ще називають: критична точка, критичний обсяг діяльності або реалізації, точка рівноваги, точка нульового прибутку, поріг рентабельності, поріг беззбитковості тощо. Незалежно від назви, яку дають цьому показнику, мова йде про обсяг діяльності, при якому виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) дорівнює сукупним витратам підприємства. Тобто, це обсяг продажу, який дає можливість підприємству відшкодувати всі його витрати, пов'язані з випуском і реалізацією продукції.

Відповідно, підприємство може отримати прибуток лише після перевищення цього обсягу. Отже, це та точка, яку підприємство має обов'язково досягнути, якщо воно має намір працювати з прибутком.

Метод рівняння дає можливість визначити $ÒÁ$ як у кількісному, так і вартісному виразі. Зокрема, для того, щоб визначити у вартісному виразі ($ÒÁ_â$) достатньо у рівнянні (1) $ÎÏ$ прирівняти до «0» і вирішити рівняння відносно величини $ÂÐ$, яку приймають за "$Õ$", тобто рівняння приймає такий вигляд:

$$"0" = ÂÐ - ÇÂ - ÏÎ; \quad "0" = Õ - ÇÂ - ÏÂ; \quad Õ = ÇÂ + ÏÂ = ÂÐ = ÒÁ_â . \tag{2}$$

Щоб визначити $ÒÁ$ у кількісному виразі ($Ê_{ÒÁ}$), необхідно також прирівняти у рівнянні (1) $ÎÏ$ до «0», але вирішити його відносно кількості одиниць ($Ê$). Для цього величини $ÂÐ$ і $ÇÂ$ представляють як добуток кількості одиниць продажу ($Ê$), відповідно, на ціну ($Ö$) і $ÇÂ_{îä}$. Тобто рівняння (1) приймає вигляд:

$$ÎÏ = (Ê \times Ö) - (Ê \times ÇÂ_{îä}) - ÏÂ; \quad ÎÏ = Ê \times (Ö - ÇÂ_{îä}) - ÏÂ; \quad "0" = Ê \times (Ö - ÇÂ_{îä}) - ÏÂ,$$

$$\text{Звідки} \quad Ê_{ÒÁ} = \frac{ÏÂ}{Ö - ÇÂ_{îä}} \tag{3}$$

Остання формула засвідчує, що "$Ê_{ÒÁ}$" - це така кількість продукції, продаж якої забезпечить відшкодування $ÏÂ$ за рахунок перевищення ціни над змінними витратами і, відповідно, досягнути беззбитковості продажу. На основі формули (3) можна визначити мінімальну ціну, яка забезпечить беззбиткове виробництво продукції:

$$Ö = \frac{ÏÂ}{Ê_{ÒÁ}} + ÇÂ_{îä} \tag{4}$$

Звичайно, стан беззбитковості краще ніж збитковість, але при розробці стратегії розвитку підприємства перевагу слід віддавати отриманню прибутку. Тому наступним завданням аналізу В-О-П є визначення такого обсягу реалізації, який забезпечить підприємству отримання бажаного прибутку, тобто визначення цільового обсягу реалізації ($ÖÎÐ$).

Методика визначення $ÖÎÐ$ залежить від того, в яких одиницях виражена планова (цільова) сума прибутку: певною сумою в грошових одиницях чи як відсоток доходу від реалізації.

У першому випадку $ÖÎÐ$ можна визначити методом рівняння, підставивши замість $ÎÏ$ суму цільового прибутку у рівняння (3) і розв'язати це рівняння стосовно "$Ê$", яке приймається за $Õ$. Після відповідної трансформації рівняння (3) прийме такий вигляд:

$$Ê = \frac{ÎÏ_{ïë} + ÏÂ}{Ö - ÇÂ_{íä}} \tag{5}$$

Остання формула засвідчує, що "$Ê$"- це така кількість продукції, продаж якої забезпечить не лише відшкодування $ÏÂ$, а й отримання цільового прибутку за рахунок перевищення ціни над змінними витратами.

Якщо у формулі (5) за "$Ê$" прийняти максимальну кількість продукції, яку спроможне продати підприємство ($Ê_{max}$) і рівняння розв'язати відносно ціни (яку прийняти за "$Õ$"), то можна визначити ціну, яку треба встановити для отримання бажаного $ÎÏ$ при $Ê_{max}$:

$$Ö = \frac{ÎÏ_{ïë} + ÏÂ}{Ê_{max}} + ÇÂ_{íä} \tag{6}$$

Аналогічно можна визначити максимально допустиму змінну собівартість ($ÇÂ_{íä}$), якщо ціна заздалегідь фіксована:

$$ÇÂ_{íä} = Ö - \frac{ÎÏ_{ïë} + ÏÂ}{Ê_{max}} \tag{7}$$

Якщо цільовий прибуток задано як відсоток доходу від реалізації, то $ÖÎÐ$ теж може бути визначений методом рівняння, підставивши і рівняння замість $ÎÏ$ суму цільового прибутку у вигляді відсотка від добутку ціни на кількість одиниць реалізованої продукції ($à\%Ö õ Ê$) і вирішити таке рівняння стосовно "$Ê$", яке приймається за "$Õ$". Після відповідної трансформації рівняння (1) прийме такий вигляд:

$$à\%Ö õ Ê = (Ö - ÇÂ_{íä}) õ Ê - ÏÂ \tag{8}$$

Якщо цільовий прибуток виражається як чистий прибуток, то задача розв'язується через попередній перерахунок суми цільового чистого прибутку у прибуток до оподаткування. Такий перерахунок здійснюється за формулою:

$ÎÏ$ = ×Ï/² - ñòàâêà ïîäàòêó íà ïðèáóòîê.

Після цього задача розв'язується за формулою (5).

Сутність другого математичного методу - маржинального методу аналізу В-О-П полягає у використанні для аналізу показника маржинального прибутку ($ÌÏ$), який деякі автори називають маржинальним доходом (3,5). $ÌÏ$ визначається вирахуванням із загальної суми виручки від реалізації ($ÂÐ$) суми змінних витрат ($ÇÂ$) підприємства, тобто: $ÌÏ = ÂÐ - ÇÂ$

Підставивши значення $ÌÏ$ у рівняння (1) отримаємо таку рівність:

$ÎÏ = ÌÏ - ÏÂ$, з якої випливає, що:

$$ÌÏ = ÎÏ + ÏÂ . \tag{9}$$

Отже $ÌÏ$ можна розглядати як джерело покриття $ÏÂ$ і формування $ÎÏ$. У зв'язку з цим $ÌÏ$ деякі автори називають «внеском на покриття».

Значення $ÌÏ$ як внеску на покриття особливо яскраво проявляється у $ÒÁ$, де $ÂÐ$ лише відшкодовує витрати діяльності, не приносячи прибутку. Відповідно, виходячи з того, що у точці беззбитковості $ÂÐ = ÇÂ + ÏÂ$ можна, віднімаючи з кожної

частини цього рівняння змінні витрати $(\hat{A}Ð - ÇÂ = ÇÂ + ÏÂ - ÇÂ)$, отримати рівність: $ÌÏ = Ï\hat{A}$. Остання рівність свідчить, що для досягнення беззбитковості діяльності підприємство необхідно, щоб сума його $ÌÏ$ покривала суму $Ï\hat{A}$ підприємства.

Відповідно, для отримання бажаного (цільового) прибутку необхідно, щоб сума $ÌÏ$ перекрила $Ï\hat{A}$ і створила рівність: $ÌÏ = ÏÂ + ÎÏ$.

Справедливість цієї рівності можна довести, якщо із рівняння виручки $(\hat{A}Ð = ÇÂ + ÏÂ + ÎÏ)$ відняти від кожної частини $Ç\hat{A}$:

$$\hat{A}Ð - ÇÂ = ÏÂ + ÎÏ, \quad òîáòî \quad ÌÏ = ÏÂ + ÎÏ. \tag{10}$$

Отже, згідно з маржинальним підходом особливість визначення прибутку полягає в тому, що спочатку підприємству необхідно відшкодувати всі понесені витрати і лише після цього воно зможе отримувати прибуток від реалізації кожної наступної за обсягом продаж у $ÒÁ$ одиниці продукції. На цю особливість визначення прибутку в управлінському обліку звертає увагу

Л. Нападовська, яка нагадує, що у фінансовому обліку складається враження, що прибуток дає реалізація вже першої одиниці продукції (5, с. 285).

Для аналізу використовується також показник $ÌÏ$ на одиницю продукції $(ÌÏ_{îä})$, який визначається за формулою:

$$ÌÏ_{îä} = Ö - ÇÂ_{îä} \tag{11}$$

Перевага показника $ÌÏ$ на одиницю продукції полягає в тому, що він не залежить від обсягу реалізації і тому його застосування для аналізу В-О-П є необхідним у випадках, коли потрібно абстрагуватися від зміни обсягу реалізації на той чи інший показник діяльності.

Зважаючи на те, що маржинальний метод аналізу є похідним від методу рівняння, показник $ÌÏ_{îä}$ можна використати для визначення $ÒÁ$ у кількісному виразі, якщо у формулі (3) замінити знаменник $(Ö - ÇÂ_{îä})$ на $ÌÏ_{îä}$. Формула прийме вигляд:

$$\hat{E}_{ÒÁ} = \frac{Ï\hat{A}}{ÌÏ_{îä}} \tag{12}$$

Формула (12) свідчить, що $ÒÁ$ тим нижча, чим більший $ÌÏ_{îä}$, відповідно, щоб швидше досягнути $ÒÁ$ треба мати більший $ÌÏ_{îä}$.

Аналогічно можна визначити також $ÖÎÐ$ у кількісному виразі для отримання планового (цільового) прибутку, для чого треба відповідним чином змінити формулу (4), яка прийме такий вигляд:

$$\hat{E} = \frac{ÎÏ_{ïë} + ÏÂ}{ÌÏ_{îä}} \tag{13}$$

Зважаючи на те, що після досягнення підприємством $ÒÁ$ весь приріст $ÌÏ$ спрямовується на формування $ÎÏ$, можна визначити додатковий (понад обсяг у $ÒÁ$) обсяг реалізації $(\hat{E}_{ä})$, який забезпечить отримання запланованого $ÎÏ$:

$$\hat{E}_{ä} = \frac{ÎÏ_{ïë}}{ÌÏ_{îä}}. \tag{14}$$

Канадські автори справедливо вважають цю формулу «найкоротшим шляхом до визначення точки беззбитковості в натуральних одиницях» (6, с.355).

Відповідно, загальну кількість продукції, яку треба реалізувати для отримання цільового $ÎÏ$, визначають додаванням до $ÒÁ$ кількості одиниць, які треба реалізувати понад кількість у точці беззбитковості: $\hat{E}_{çàã} = \hat{E}_{ÒÁ} + \hat{E}_{ä}$.

Тотожність величин $ÌÏ_{ïä}$ і $ÎÏ_{ïä}$ після досягнення $ÒÁ$ дає можливість визначати вплив на $ÎÏ$ змін у кількості проданих одиниць за формулою:

$$\Delta ÎÏ = \Delta \hat{E} õ ÌÏ_{îä} = \Delta ÌÏ \qquad (15)$$

Звичайно така тотожність дійсна лише за умови незмінності $ÏÂ$.

Крім абсолютного показника $ÌÏ$ в аналізі В-О-П широко застосовується відносний показник – коефіцієнт маржинального прибутку ($\hat{E}_{ìï}$), який характеризує питому вагу $ÌÏ$ у загальній сумі $ÂÐ$ або у ціні продукту. Відповідно, він визначається за формулою:

$$\hat{E}_{ÌÏ} = \frac{ÌÏ}{ÂÐ} \qquad (16)$$

або

$$\hat{E}_{ÌÏ} = \frac{ÌÏ_{îä}}{Ö} \qquad (17)$$

З наведених формул випливає, що $\hat{E}_{ÌÏ}$ показує, яку величину $ÌÏ$ приносить кожна гривна доходу від реалізації для покриття $ÏÂ$ і створення $ÎÏ$, або який відсоток $ÂÐ$ йде на зазначені цілі. Наприклад, $\hat{E}_{ÌÏ}$, який дорівнює 30% (0,3) означає, що при продажу продукції на 1 грн. можна заробити 30 коп. $ÌÏ$.

Через застосування показника $\hat{E}_{ÌÏ}$ визначають $ÒÁ$ у вартісному виразі ($ÒÁ_â$):

$$ÒÁ_â = \frac{ÏÂ}{\hat{E}_{ÌÏ}} \qquad (18)$$

Цю формулу можна вивести із формули $ÒÁ$ у кількісному виразі (3), якщо обидві частини останньої помножити на ціну і виконати відповідні перетворення:

$$\hat{E}_{ÒÁ} õ Ö = \frac{ÏÂ}{Ö - ÇÂ_{îä}} õ Ö; \qquad ÒÁ_â = ÏÂ \; õ \frac{Ö}{ÌÏ_{îä}} = \frac{ÏÂ}{\hat{E}_{ÌÏ}}.$$

Подібним чином Хорнгрен Ч. виводить формулу (18) із формули (12) (7, с. 104).

Звичайно, $ÒÁ$ у вартісному виразі можна визначити як добуток $ÒÁ$ у кількісному виразі на ціну продукту, але як зауважують канадські автори (6, с.362) формульний підхід має дві переваги:

1) така формула дозволяє знайти дохід від реалізації, якщо це те, що потрібно;

2) такий підхід набагато простіше застосовувати у багатопродуктових виробництвах.

Таким чином, як видно із формули (18), досягнення точки беззбитковості залежить від двох ключових факторів:

1. Обсягу постійних витрат, тобто величини витрат, які не залежать від обсягів діяльності, але мають бути покриті результатами поточної діяльності.

2. Коефіцієнту маржинального доходу, тобто відносної ефективності поточної діяльності, яка виражається у швидкості зростання маржинального і відповідно операційного прибутку підприємства.

$ÒÁ$ у вартісному вимірі можна визначати не лише через $\hat{E}_{ÌÏ}$, а й через обернену до нього величину - $\hat{E}_{ÇÂ}$ (коефіцієнт змінних витрат). Те, що $\hat{E}_{ÇÂ}$ є величиною оберненою до $\hat{E}_{ÌÏ}$ можна довести, трансформуючи формулу (16) наступним чином:

$$\hat{E}_{\text{ìÏ}} = \frac{\text{ÌÏ}}{\text{ÂÐ}} = \frac{\text{ÂÐ- ÇÂ}}{\text{ÂÐ}} = 1 - \frac{\text{ÇÂ}}{\text{ÂÐ}} = 1 - \hat{\text{E}}_{\text{ÇÂ}} .$$

Відповідно формулу (18) можна подати у вигляді:

$$\hat{OA}_{\hat{a}} = \frac{\text{ÏÂ}}{1 - \hat{\text{E}}_{\text{ÇÂ}}} \quad . \tag{19}$$

Аналогічну формулу визначення $\hat{OA}_{\hat{a}}$ пропонують спеціалісти з фінансового менеджменту для випадку, коли підприємство виготовляє широкий асортимент продукції і, відповідно, відчуває складнощі у визначенні $\hat{OA}$ у кількісному вимірі для кожного продукту (2, с.579-580).

Їх міркування виходять з того, що у $\hat{OA}$ виручка від реалізації ($\hat{AD}_{\hat{OA}}$) має бути достатньою для відшкодування всіх $\hat{IA}$ підприємства і змінних витрат для даного обсягу продажу ($\hat{CA}_{\hat{OA}}$). Відповідно, отримують рівність:

$$\hat{AD}_{\hat{OA}} = \text{ÏÂ} + \text{ÇÂ}_{\text{ÒÁ}} \quad . \tag{20}$$

Для того, щоб перетворити цю рівність у рівняння з одним невідомим елемент $\hat{CA}_{\hat{OA}}$ міняють на $(\frac{\hat{CA}_{\hat{OA}}}{\hat{AD}_{\hat{OA}}} \text{õ } \text{ÂÐ}_{\text{ÒÁ}})$. Відповідно, формула (20) приймає такий вигляд:

$$\hat{AD}_{\hat{OA}} = \text{ÏÂ} + (\frac{\text{ÇÂ}_{\text{ÒÁ}}}{\text{ÂÐ}_{\text{ÒÁ}}} \text{õ } \text{ÂÐ}_{\text{ÒÁ}}) \ . \tag{21}$$

Незважаючи на те, що співвідношення $\hat{CA}$ і $\hat{AD}$ у $\hat{OA}$ $(\frac{\hat{CA}_{\hat{OA}}}{\hat{AD}_{\hat{OA}}})$ залишається невідомими, його можна замінити на співвідношення $\hat{CA}$ і $\hat{AD}$ для будь-якого обсягу продажу, тобто на $\frac{\hat{CA}}{\hat{AD}}$, яке є постійним з огляду на припущення про їх лінійну залежність. Відповідно, вихідні дані для обчислення співвідношення $\frac{\hat{CA}}{\hat{AD}}$ можна отримати із останнього Звіту про фінансові результати (у маржинальному форматі). Тобто, після заміни $\frac{\hat{CA}_{\hat{OA}}}{\hat{AD}_{\hat{OA}}}$ на $\frac{\hat{CA}}{\hat{AD}}$ отримаємо: $\hat{AD}_{\hat{OA}} = \text{ÏÂ} + (\frac{\text{ÇÂ}}{\text{ÂÐ}} \text{õ } \text{ÂÐ}_{\text{ÒÁ}})$, де після перетворень $(\text{ÂÐ}_{\text{ÒÁ}} - (\frac{\text{ÇÂ}}{\text{ÂÐ}} \text{õ } \text{ÂÐ}_{\text{ÒÁ}}) = \text{ÏÂ}; \quad \hat{AD}_{\hat{OA}}(1 - \frac{\text{ÇÂ}}{\text{ÂÐ}}) = \text{ÏÂ}; \quad \text{ÂÐ}_{\text{ÒÁ}} = \frac{\text{ÏÂ}}{1 - \frac{\text{ÇÂ}}{\text{ÂÐ}}})$

визначимо, що

$$\hat{AD}_{\hat{OA}} = \frac{\text{ÏÂ}}{1 - \hat{\text{E}}_{\text{ÇÂ}}} \ . \tag{22}$$

Через застосування $\hat{E}_{\text{ìÏ}}$ можна визначити також $\ddot{O}\hat{I}D$ для отримання запланованої величини $\hat{I}\ddot{I}$ у вартісному виразі:

$$\ddot{O}\hat{I}D_{\ \hat{a}} = \frac{\text{ÏÂ} + \text{ÎÏ}_{\ \text{ïë}}}{\hat{\text{E}}_{\text{ìÏ}}} \quad . \tag{23}$$

Виходячи з того, що $\hat{E}_{ÌÏ}$ (так само як і $MÏ_{îä}$) не залежить від обсягу випуску чи продажу продукції (про що яскраво свідчить формула (17), він кращу характеризує ефективність виробництва того чи іншого продукту в короткостроковому періоді, ніж рентабельність. Чим вищий $\hat{E}_{ÌÏ}$ продукту, тим більший прибуток він може принести і тим меншу кількість його слід продати для отримання запланованого прибутку.

Виходячи зі змісту форму (16), за якою загальна сума $ÌÏ = ÂÐõ\,Ê_{ÌÏ}$, на основі показника $\hat{E}_{ÌÏ}$ можна визначити також величину очікуваного $ÎÏ$ при запланованому обсязі реалізації за формулою:

$$ÎÏ_{î÷} = (ÂÐ_{ïë}\ \sigma\,Ê_{ÌÏ}) - ÏÂ = ÌÏ_{ïë} - ÏÂ \qquad (24)$$

За аналогією з формулою (15) через $\hat{E}_{ÌÏ}$ можна визначити вплив зміни обсягу реалізації у вартісному виразі після досягнення $ÒÁ$ на зміну $ÎÏ$ за формулою:

$$\Delta ÎÏ = \Delta\,ÂÐõ\,Ê_{ÌÏ} = \Delta\,ÌÏ \quad . \qquad (25)$$

На підставі аналізу беззбитковості можна спрогнозувати також момент досягнення $ÒÁ$.

Показником, який уможливлює прогнозування моменту досягнення $ÒÁ$ є термін досягнення $ÒÁ$ (у днях). Цей показник залежить від кількості днів у звітному періоді, планового обсягу виробництва (реалізації) продукції та обсягу реалізації у $ÒÁ$:

$$\textit{Термін}\ \text{досягнення ТБ (в дн.)} = \frac{\text{Обсяг реалізації у ТБ x К - ть дн. у плановому періоді}}{\text{Плановий обсяг реалізації}} \qquad (26)$$

Наприклад, якщо термін дорівнює 20 днів, це значить, що підприємство через 20 днів повністю відшкодовує свої витрати, після чого почне отримувати прибуток.

Таким чином, точка беззбитковості показує мінімальний обсяг продажу, необхідний для досягнення беззбиткової роботи. Але дати відповідь на питання, чи покращилося фінансове становище підприємства вона не може. Тому підприємства розраховують інший показник – запас міцності.

Запас міцності ($Çì$) – це рівень поточної діяльності підприємства, що перевищує точку беззбитковості:

$$Çàïàñ\ ì³öíîñòì = Ôàêòè÷íèé\ (î÷³êóâàíè\ é)\ îáñÿã\ ïðîäàæó(ÎÐ) - Òî÷êà\ áåççáèòêîâ\ îñò³(ÒÁ),$$

$$\text{тобто}\ Çì = ÎÐ - ÒÁ \qquad (27)$$

Незважаючи на розмаїття назв цього показника, що зустрічається в літературі (фінансовий запас міцності, запас фінансової міцності, маржинальний запас міцності, маржа безпеки, поріг безпеки, зона безпеки), він завжди показує максимально припустимий розмір зниження обсягу реалізації або підвищення рівня витрат підприємства без загрози отримання збитків. Чим більше запас міцності, тим надійніше положення господарюючого суб'єкта на ринку і тим менші негативні наслідки будуть мати для нього такі несприятливі тенденції як зниження попиту на продукцію, зростання витрат діяльності тощо.

На відміну від точки беззбитковості запас міцності усуває вплив масштабу підприємства і дозволяє об'єктивно порівнювати підприємства з різними обсягами діяльності та оцінювати зміни фінансового становища підприємства на різних етапах його життя.

Запас міцності можна розраховувати як в грошовому, так і в натуральному вимірі. Крім того, цей показник можна розрахувати у відсотках. В такому разі його називають коефіцієнт запасу міцності ($\hat{E}_{çì}$).

Коефіцієнт запасу міцності ($\hat{E}_{çì}$) – це відносне падіння обсягів реалізації, яке може дозволити собі підприємство до рівня точки беззбитковості. Чим менша точка беззбитковості, тим більше зона безпеки діяльності підприємства. Розрахунок коефіцієнта запасу міцності проводиться за формулою:

$$\hat{E}_{çì} = \frac{Ç_{ì}}{ÎÐ} õ 100 \ . \qquad (28)$$

Він показує наскільки процентів можна знизити обсяг продажу, щоб підприємству вдалося уникнути збитків. Чим більше значення має цей коефіцієнт, тим менше ймовірність того, що підприємство зазнає збитку в разі зменшення обсягу продажу.

Запас міцності та коефіцієнт запасу міцності змінюються залежно від коливань обсягу продажу, значення коефіцієнта маржинального прибутку та рівня постійних витрат, оскільки останні визначають критичний рівень діяльності. Наприклад, якщо коефіцієнт маржинального прибутку та обсяг продажу стабільні, то збільшити зону безпеки підприємства можна тільки шляхом скорочення постійних витрат. У разі незмінного рівня постійних витрат та коефіцієнта маржинального прибутку, збільшення запасу міцності можна досягти шляхом збільшення обсягу продажу.

Запас міцності можна застосовувати для визначення операційного прибутку, оскільки він показує обсяг продажу понад точкою беззбитковості, в якій постійні витрати вже відшкодовані за рахунок доходу, а весь маржинальний прибуток після досягнення точки беззбитковості збільшує прибуток:

$$ÌÏ = Ç_{ì} \ õ \ \hat{E}_{ïï} = ÌÏ \qquad (29)$$

Таким чином, аналіз за допомогою запасу міцності дозволяє оцінити вплив коливань обсягу діяльності підприємства на величину прибутку.

Отже, проведене дослідження свідчить, що всі формули (із майже тридцяти розглянутих), які пропонуються різними авторами для аналізу беззбитковості, мають відповідне економічне обґрунтування і є коректними як з математичної, так і економічної точки зору.

Список літератури

1. Аткинсон, Энтони А., Банкер, Раджив Д., Каплан, Роберт С., Янг Марк С. Управленческий учет, 3-е издание: пер. с англ.. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 877 с.
2. Ван Хорн, Джеймс К., Вахович М.Л., Джон М. Основы финансового менеджмента, 2-е издание: пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 992 с.
3. Голов С.Ф. Управлінський облік. Підручник. – К.:Лібра, 2003.-704 с.
4. Друри К. Управленческий и производственный учет: пер. с англ.:Учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 1071 с.
5. Нападовська Л.В. Управлінський облік. Підручник для студ. вищ. навч. закл. – К.: Книга, 2004. – 544 с.
6. Управлінський облік /Дон Р. Хенсен, Меріен М. Моувен, Небіл С. Еліас, Девід У. Сєнков /Пер. з англ. 5-го канад видання. – К.: Міленімум, 2002. – 974 с.
7. Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш. Управленческий учет, 10-е издание: пер. с англ. – СПб.: Питер, 2007. – 1008 с.

Исследование математического апарата анализа безубыточности с экономической точки зрения.

Research of mathematical apparatus of break – even point analysis in terms of economics.

УДК 330.332(477)(075.8)

О.О.Балануца
Кіровоградський національний технічний університет

Важелі впливу держави на активізацію процесів іноземного інвестування

У статті розглядаються засоби здійснення державної політики щодо активізації процесів іноземного інвестування.
іноземні інвестиції, економічні важелі, механізм регулювання

Досягнення високих темпів економічного зростання, радикальна структурна перебудова, спрямована на підвищення конкурентоспроможності економіки України, потребує масових інвестиційних вкладень з різноманітних джерел. Для створення сприятливого інвестиційного клімату держава повинна ефективно застосовувати заходи грошово-кредитної, бюджетної, валютної, фіскальної політики. Для розробки та здійснення державної стратегії щодо активізації процесів іноземного інвестування необхідний науково обґрунтований підхід, що обумовлює актуальність досліджень у цьому напрямку, особливо сьогодні, зважаючи на політику інтеграції країни у світовий економічний простір.

В Україні означені проблеми розглянуті в наукових дослідженнях О. Барановського, В. Бесєдіна, О. Гаврилюка, В. Гєєця, М. Герасимчука, Б. Гунського, М. Денисенко, А. Дуки, О. Колосова, Д. Лук'яненка, Д. Мозгового, А. Музиченька, А. Пересади, О. Плотнікова, В. Сіденка, В. Федоренка, А. Філіпченка та інших.

Позитивно оцінюючи результати наукових досліджень відомих вчених-економістів щодо проблеми регулювання процесів іноземного інвестування, слід відзначити недостатність комплексних наукових розробок щодо сутності та ефективності сучасних фінансово-економічних важелів їх активізації.

Метою статті є дослідження нормативного та методологічного забезпечення питань, пов'язаних з іноземним інвестуванням, особливостей державної політики залучення іноземних інвестицій в Україні, економічних важелів, які застосовуються в реальному управлінні.

Держава має різні важелі для того, щоб сприяти залученню іноземного капіталу (рис. 1).

Бюджетні важелі — це встановлена державою система податків, що практично визначають систему перерозподілу доходів підприємств і громадян країни, яку держава вважає оптимальною для формування прибуткової частини бюджету та збереження у підприємств і підприємців ринкових стимулів до роботи та отримання прибутків. Витрати бюджету є вагомим засобом формування сукупного попиту, а через нього — стимулювання інвестицій взагалі.

Грошово-кредитна політика держави впливає на інвестиційні умови, регулюючи грошовий обіг і роботу банківської системи, яка, по суті, репродукує збільшення коштів в економічній системі.

До системи податкових і митних пільг входять "податкові канікули", зниження ставок оподаткування в разі реінвестування отриманого прибутку чи інвестування у певні регіони та галузі, захист від подвійного оподаткування, а також звільнення від митних зборів на імпорт новітніх машин та обладнання, технологій, ноу-хау, експорту продукції власного виробництва для покриття валютних витрат або зменшення цих зборів.

Спеціальні економічні зони передбачають ще розвиненішу систему податкових та митних пільг, спрощення адміністративних процедур. Ця система пільг передбачає зміцнення позицій національної валюти, її конвертованість; можливість для підприємств, створених з участю іноземних інвесторів, без труднощів конвертувати отримані доходи; користування банківською системою країни; надання державних кредитів для інвестиційних проектів у пріоритетні сфери.

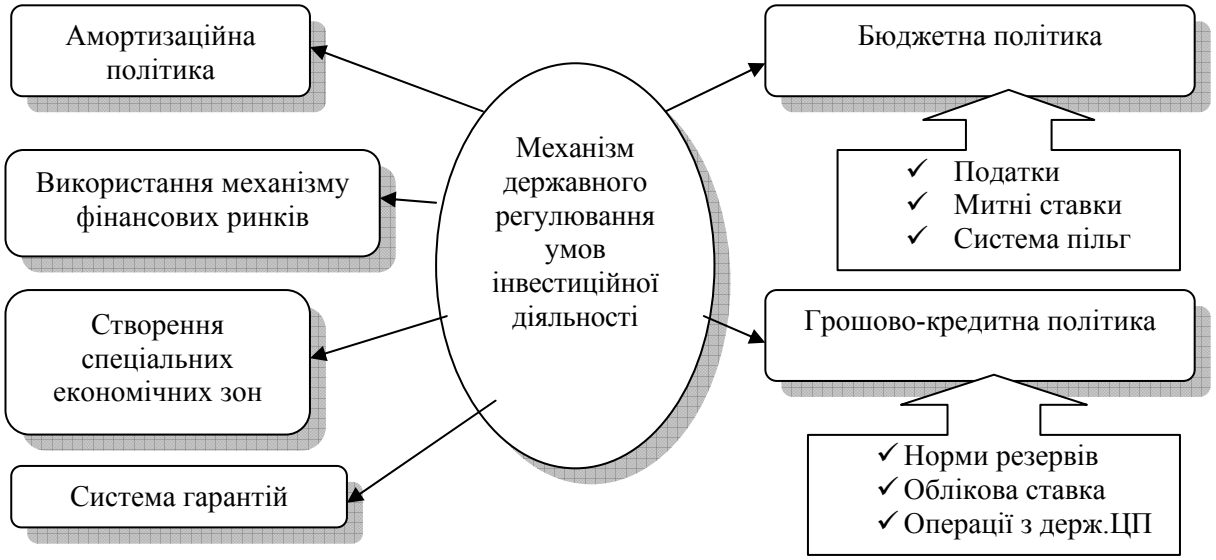


Рисунок 1 – Механізм регулювання інвестиційної діяльності

Законодавством країни можуть проголошуватись особливі заходи гарантування, за якими іноземні вклади захищаються правовим шляхом від незаконного вилучення, непередбачуваних втрат чи неповернення прибутків за несприятливих обставин у країні-реципієнті (рис. 2) Зосередимо тепер увагу на конкретних методах стимулювання іноземних інвестицій, які можуть застосовуватись в реаліях української економіки, а саме: зниження податку на доходи корпорацій, податкові канікули, прискорена амортизація, зменшення оподаткованого прибутку на суму інвестицій, використання податкового інвестиційного кредиту [1, с. 27].

Дії українського уряду в галузі оподаткування корпоративних прибутків зосереджені на двох суперечливих цілях:

1. Одержанні доходів бюджетом.
2. Проведенні стимулюючої економічної політики, зокрема, на залученні іноземного капіталу.

Політики мають впроваджувати найпривабливіші для іноземних інвесторів податкові стимули в такий спосіб, щоб не втратити бюджетні надходження.

Розглянемо можливі варіанти розв’язання проблеми, тобто застосування різних важелів управління інвестиційними процесами:

1) податкові канікули;

2) низькі податкові ставки, які застосовуються до широкої бази оподаткування;

3) прискорена амортизація основних фондів, зменшення оподатковуваного прибутку на суму інвестицій чи використання податкового інвестиційного кредиту.

Варіант 1. *Податкові канікули.* Під час податкових канікул прибутки підприємств оподатковуються за зниженими ставками чи не оподатковуються взагалі. Після закінчення податкових канікул компанія повинна почати сплачувати податки, їй заборонено трансформуватися у нову компанію для продовження канікул. Тому запровадження податкових канікул вимагає уважного нагляду з боку податкової інспекції за підприємствами з іноземними інвестиціями. Вони рідко застосовуються в розвинутих країнах.

Рисунок 2 – Система гарантій щодо захисту прав іноземних інвесторів

Вадою податкових канікул, з точки зору уряду, є зменшення бюджетних надходжень. Податкові канікули створюють значні можливості для транснаціональних корпорацій у сфері податкового планування, що призводить до сталого зменшення податкової бази. Ефективність податкових канікул обмежена щодо залучення прямих іноземних інвестицій. Канікули є ефективнішими у залученні капіталу до мобільних виробництв, ніж до тих галузей, що впливатимуть на економіку країни протягом тривалого часу. Слід зазначити, що податкові канікули заохочують утворення нових компаній, а не інвестиції в нові виробничі потужності. Україні ж потрібне саме останнє.

Варіант 2. *Низькі податкові ставки, які застосовуються до широкої бази оподаткування*. Іншою альтернативою заохочення прямих іноземних інвестицій є загальне зменшення податкової ставки. Базу оподаткування можна наблизити до доходу корпорації. Як визначено в Законі України „Про оподаткування прибутку підприємств", компанії розраховують податкову базу, зменшуючи валовий дохід на величину матеріальних витрат, витрат на оплату праці, амортизації і процентних платежів. Закон обмежує віднесення плати за кредит до витрат для підприємств, у статутному фонді яких частка нерезидента перевищує 50%. В умовах високої інфляції закон передбачає індексацію не всіх видів витрат, а лише основних фондів і запасів. Однак індексація не знадобиться, якщо інфляція буде помірною.

Переваги варіанту 2:

1. Значно спрощується процес розрахунку податків. Уряд може стабілізувати надходження від оподаткування прибутку підприємств завдяки збільшенню податкової бази.

2. Інвесторів приваблюють країни з низькими ставками оподаткування, особливо коли вони є нижчими від світових стандартів – 35-40% (в Україні 25%). Низькі ставки з незначними податковими пільгами також свідчать, що уряд зацікавлений у ринковому визначенні інвесторами найприбутковіших галузей.

3. Низькі податкові ставки самі по собі є стимулом. Вони залишають інвесторам більшу частину прибутків. Однак в інфляційній економіці податкова система без індексації справляє значно менший вплив на інвестиційну діяльність.

Хоча застосування низьких ставок оподаткування до широкої податкової бази відповідає сучасній філософії державної політики в розвинутих країнах, існують такі недоліки варіанту 2:

1. Міжнародні зв'язки здатні звести нанівець зусилля країни у формуванні нейтральної податкової системи. Фактично країна з податковою системою, яка істотно відрізняється від податкових систем інших країн, може мінімізувати ринкові викривлення, запровадивши менш нейтральну податкову систему. Коли база оподаткування не є уніфікованою, то ТНК можуть скористатися відмінностями в податкових законодавствах різних країн. Наприклад, ТНК може отримати позику в країні з високими податками для фінансування інвестицій в країні з низькими податками. Це збільшить прибутки ТНК, тоді як місцевий бізнес не матиме таких можливостей.

2. Внаслідок високого рівня економічної та політичної невизначеності Україні потрібні стимули, вигоди від яких будуть відчутними відразу. Низьких ставок оподаткування корпоративних доходів може бути не достатньо, оскільки вони збільшують доходи протягом наступних років. Зменшення податкових ставок також зменшує оподаткування прибутків від інвестицій, здійснених раніше, що несподівано збільшує доходи власників існуючого бізнесу і водночас зменшує бюджетні надходження.

3. Більшість країн Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) встановлює пільгові ставки оподаткування для діяльності, що здатна забезпечити доходи протягом тривалого часу, зокрема, для науково-дослідних робіт. Так само заохочуються інвестиції у високотехнологічне обладнання.

Варіант 3. *Прискорена амортизація основних фондів, зменшення оподатковуваного прибутку на суму інвестицій чи використання податкового інвестиційного кредиту.* Альтернативою попереднім податковим стимулам, поширеною у країнах ОЕСР, є прискорене списання інвестицій у формі:

1) прискореної амортизації, що дозволяє компаніям списувати капітал для вимог оподаткування швидше, ніж для вимог обліку;

2) зменшення оподатковуваного прибутку на певний процент витрат;

3) податкового інвестиційного кредиту, що дозволяє компаніям зменшувати податки на встановлений процент інвестиційних витрат.

Другий і третій різновиди стимулів діють безпосередньо. Але фактично ці податкові пільги неможливо використати, якщо компанія не здатна списати відрахування (коли, наприклад, вона має збитки з точки зору оподаткування й уряд у цьому випадку не відшкодовує відрахування). Інвестиційні відрахування, що відшкодовуються, означають повернення урядом компанії коштів у розмірі податкових пільг. Проте уряд може дозволити компанії перенести відрахування з оподаткованого прибутку чи податкові кредити на майбутній період з нарахуванням процента для збереження їх вартості.

Переваги варіанту 3:

1. З інвестиційними податковими відрахуваннями компанія одержує доходи від зниження податкових ставок в результаті інвестицій. Податковий стимул має чітке спрямування – заохочувати інвестиції, а не створювати нові компанії.

2. Інвестиційні податкові відрахування для капіталу з тривалим строком користування (споруди, машини та обладнання) заохочують інвестиції, що можуть бути прибутковими протягом багатьох років. Тобто відрахування стимулюють довгострокове інвестиційне планування.

3. Інвестиційні відрахування коштують урядові менше, ніж податкові канікули чи загальне зменшення податкових ставок.

Недоліки альтернативи 3:

1. У багатьох країнах ОЕСР відрахування застосовуються до машин і обладнання, іноді до будівель і споруд. Якщо до певних типів капіталу, зокрема до запасів, відрахування не застосовуються, то галузі, в яких інтенсивно використовуються запаси, потрапляють у невигідне становище.

2. Компанія, що часто оновлює капітал, може вимагати інвестиційних відрахувань. Отже, відрахування стимулюють інвестиції в активи з високою нормою економічної амортизації. Якщо уряд не бажає стимулювати інвестиції в певні активи, то йому слід скоригувати ставки інвестиційних відрахувань до очікуваного рівня амортизації капіталу.

3. Якщо інвестиційні податкові відрахування не відшкодовуються, то існуючі компанії дістають вигоди у повному розмірі, тоді як нові фірми мають спочатку отримати достатній прибуток перед використанням відрахувань. Проекти з тривалим періодом розгортання потрапляють у невигідне становище порівняно з тими, що швидко починають одержувати доходи.

4. За високої інфляції інвестиційні відрахування посилюють нерівномірність впливу податкової системи на інвестиційну поведінку підприємства. Компанії в країнах з високою інфляцією зацікавлені фінансувати свій бізнес за рахунок боргу, оскільки податкові знижки для капітальних затрат є ціннішими. Податкові канікули і зниження ставки оподаткування зводять нанівець переваги від зменшення оподатковуваного прибутку на суму процентних платежів в умовах високої інфляції.

Найефективнішим підходом до податкового стимулювання іноземних інвестицій в економіку України вважаємо *альтернативу 3* – „прискорене списання інвестицій у формі прискореної амортизації, зменшення оподатковуваного прибутку на певний процент інвестиційних витрат та податкового інвестиційного кредиту”. Ця альтернатива є найбільш прийнятною на сьогодні завдяки її чіткому спрямуванню на певний вид діяльності, а саме: нарощування виробничих потужностей.

Список літератури

1. Абрамович І.В. Напрями активізації державної політики щодо залучення іноземних інвестицій в економіку України//Економіка та держава. – 2006. - №9. – с.25-29.
2. Данілов О.Д. Івашина Г.М. Інвестування. Навчальний посібник. – К.:2001. – 420 с.
3. Державні важелі інвестиційної діяльності. Страховий та інвестиційний менеджмент. Під ред.. В.Г. Федоренка, В.Б. Захожая. – К.:2002. – 341 с.
4. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування. – К.: 2007 р. – 520 с.
5. Харламова Г.О. Інвестиційна стратегія України: максимізація вигід, мінімізація збитків//Економіка та держава. – 2006. - №4. – с. 29-31.

В статье рассматриваются средства осуществления государственной политики активизации процессов иностранного инвестирования.

In the article concretize means of activation of the foreign investments.

УДК 330.332(477)(075.8)

І.Л.Загреба, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Напрямки вдосконалення механізму митно-тарифного регулювання

Розглянуті заходи митно-тарифного регулювання, що дозволять мінімізувати можливий негативний вплив на українську економіку та максимально швидко отримати позитивні наслідкі вступу країни до СОТ.
митно-тарифне регулювання, СОТ, адаптаційні заходи

Включення української економіки в систему світових господарських процесів позитивно вплинуло на розвиток економіки країни, сприяє підвищенню технічного рівня виробництва, раціональному використанню природно-сировинних ресурсів, ліквідації дефіциту окремих товарів.

Питання регулювання зовнішньоекономічної діяльності стоїть, як ніколи, актуально. Від ефективної роботи митно-тарифної системи залежить, у першу чергу, рівень надходжень до державного бюджету, по-друге – створення рівних умов для конкуренції вітчизняних і закордонних товаровиробників та захист національних підприємств, які здійснюють перебудову виробництва, його раціоналізацію і реструктуризацію, упроваджують нові методи управління з метою підвищення конкурентоспроможності.

Тема митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні знаходиться в стадії пошуку шляхів застосування світових стандартів на практиці, тому ця тема є широким полем для роботи й аналізу вчених-економістів (Дубініна А.А., Сорокіна С.В., Єгоров О.Б., Зельніченко О.І., Михайлов В.І., Тихонова Н.П., Ільічов Р. та ін.).

Метою даної роботи є розробка пропозицій щодо удосконалення митно-тарифного регулювання зовнішньої торгівлі на основі аналізу механізму дії інструментів митно-тарифного регулювання, ефективності їх застосування на сучасному етапі розвитку торгових відношень у світі й в Україні.

Набуття Україною статусу члена СОТ актуалізує потребу врахування можливих переваг і втрат національної економіки, зокрема, вітчизняного виробництва. У зв’язку із цим, важливим напрямком на сучасному етапі є розробка плану дій щодо мінімізації негативних наслідків вступу України до СОТ, який у короткостроковій перспективі дозволив би компенсувати вітчизняним виробникам втрати від підвищення рівня лібералізації зовнішньоекономічної діяльності та оптимізувати позитивний ефект від набуття членства.

Україна взяла зобов’язання щодо приєднання до 16 секторальних угод та ініціатив (таблиця 1), більшість з яких передбачають нульову ставку ввізного мита. При цьому значна частка зниження тарифів припадає на комплектуючі та сировину для виробництва технологічної продукції. Очікується, що зниження тарифного захисту такої продукції приведе до збільшення надходження на внутрішній ринок так званого «інвестиційного імпорту», що повинно сприяти модернізації вітчизняних виробничих фондів.

Таблиця 1 – Секторальні угоди СОТ, до яких приєдналася Україна, та відповідні зміни тарифних ставок

Назва угоди	Рік	Ставка (%)	Групи товарів згідно УКТ ЗЕД	Ставка (%) згідно УКТ ЗЕД, станом на липень 2007
1. "Хімічна гармонізація"	2004	5,5-6,5	Розділ VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	Середня арифметична 3,32 Максимальна 15
2. "Сталь"	2004	0	Група 72. Чорні метали	Середня арифметична 0,91
3. "Іграшки"	2004	0	Група 95. Іграшки, ігри	Середня арифметична 5,12
4. "Деревина"	2004	0	Група 44. Деревина і вироби з деревини	Середня арифметична 0,42
5. "Текстиль та одяг"	2004	0-17,5	Розділ XI. Текстиль та вироби з текстилю	Середня арифметична пільгова 5,19 Середня арифметична повна 17,20 Максимальна 60 Частка комбінованих ставок 10,31%
6. "Кольорові метали"	2004	0	Розділ XV. Недорогоцінні метали та вироби з них. Групи 74 – 81	Середня арифметична пільгова 0,79 Середня арифметична повна 0,80
7. "Фармацевтичні препарати"	2004	0	Група 30. Фармацевтична продукція	Середня арифметична 0
8. "Папір"	2005	0	Група 48. Папір та картон	Середня арифметична 3,04
9. "Сільськогосподарська техніка"	2005	0	Товарна позиція 8701. Трактори	Середня арифметична 10,33
			Товарні позиції 8432 – 8436	Середня арифметична 1,42
10. "Меблі"	2005	0	Група 94. Меблі	Середня арифметична 9,64
11. "Інформаційні технології"	2004 (за іншими даними з перехідним періодом до 2010)	0	Товарна позиція 8471. Машини для автоматичної обробки інформації …	Середня арифметична 1,88
12. "Наукове обладнання"	2006	0	-	-
13. "Будівельна техніка"	2006	0	-	-
14. "Медичне обладнання"	2006	0	Товарні позиції 9018 – 9022	Середня арифметична 0,26
15. "Цивільна авіація"	2010	0	Ряд товарів для цивільної авіації з груп 39,40,45,48,68,70,73, 74,76,81,83,84,85,88,90,91,94	Середня арифметична 3,2
16. "Дистильовані спирти"	Через 3 роки після вступу до СОТ	0	Товарна позиція 2207. Спирт етиловий неденатурований, з концентрацією алкоголю не менш як 80 об. %; спирт етиловий та інші спирти, денатуровані, будь-якої концентрації	7,5 євро за 1 л 100 % спирту

Разом із тим, слід зважити й на негативні сторони такого зростання:

- основний приріст забезпечений імпортом енергетичного та будівельного обладнання (понад 40 % загального приросту імпорту), в той час як обладнання для виробничих галузей складає порівняно незначну частку (близько чверті в імпорті та прирості імпорту у 2006 р.);

- значний приріст імпорту окремих видів обладнання (зокрема – сільгосптехніки, холодильного та насосного обладнання для харчової промисловості, оброблювальних верстатів) та інвестиційної продукції (зокрема, кабелів) свідчить про послаблення позицій вітчизняних виробників, оскільки частина з вищезазначених товарів

виробляється і в Україні. Наприклад, за даними Держкомстату, виробництво в Україні верстатів токарних, розточувальних, свердлувальних, фрезерувальних за період з 2004 до 2006 року скоротилось на 57,1 % (з 492 до 213 шт.), тракторів для сільського та лісового господарства – на 36,2 % (з 5806 до 3704 шт.).

Необхідно також відзначити, що, хоча загалом (таблиця 2) внаслідок зниження рівня тарифного захисту до узгоджених зв'язаних ставок очікується зниження середньозваженої ставки менш ніж на 2 в.п. - з 7,02 % до 5,09 %, найбільшого зниження зазнає тарифний захист ринку сільгосппродукції, і тому слід очікувати суттєвого загострення конкурентного тиску на українських сільгоспвиробників, що обумовлює потребу в додаткових заходах підтримки цієї галузі економіки.

Таблиця 2 – Середньоарифметичні та середньозважені ставки діючого митного тарифу України до та після внесення змін до Митного тарифу і кінцевого зв'язаного рівня в рамках приєднання до СОТ

Ставки, % / Категорія товарів	До внесення змін до Митного тарифу (станом на 01.03.05), %		Після внесення змін до Митного тарифу (станом на 01.09.05), %		Кінцевого зв'язаного рівня в рамках приєднання до СОТ, %	
	Середньо-арифме-тичні	Середньо-зважені	Середньо-арифме-тичні	Середньо-зважені	Середньо-арифме-тичні	Середньо-зважені
По всій номенклатурі	10,47	7,77	6,51	7,02	6,28	5,09
Сільськогосподарські товари	19,71	21,10	13,84	18,19	11,16	10,07
Промислові товари	8,29	6,70	4,40	6,11	4,85	4,77

При цьому певне послаблення ефекту зазначених змін відбуватиметься через те, що значна частина імпорту не оподатковується митом відповідно до угод про вільну торгівлю та різноманітних пільг. Зокрема, за підсумками 2007 року сума умовно нарахованих, але не сплачених на підставі пільг платежів, склала майже 20 % від загальної суми сплачених платежів, з них 47,3 % стосувалися імпорту за угодами про вільну торгівлю (таблиця 3).

Таблиця 3 – Нарахування митних платежів, млн. грн. та %, за даними Держмитслужби України

види платежу	перераховано до Держбюджету		умовні нарахування платежів (нараховані, але не сплачені на підставі пільг)		співвідношення умовних нарахувань до сплачених платежів (за видами платежу)
	млн грн.	% від загальної суми перерахованих платежів	млн грн.	% від загальної суми перерахованих платежів	
Всього	54119,5	100,0%	10630,4	100,0 %	19,8
з них (за видом платежу):					
ПДВ	41669,8	76,9 %	5069,3	47,8 %	12,2
акцизний збір	1332,1	2,5 %	46,7	0,4 %	0,08
мито	9880,5	18,3 %	5512,0	51,8 %	55,8
інші	1172,3	2,3 %	2,4	0.02%	0.2

Вимоги до України щодо змін в системі оподаткування стосуються, перш за все, гармонізації оподаткування вітчизняних та іноземних сільгоспвиробників, скасування податкових пільг у галузях автомобілебудування, суднобудування, літакобудування, космічній промисловості, будівництва, фармацевтичній, вугільній промисловості.

Посилення фактичного податкового навантаження на вітчизняні підприємства та зменшення рівня прямої державної підтримки (що, зокрема, стосується вугільної галузі та сільгоспвиробництва), природно, завдаватиме негативного впливу їх фінансовому становищу та послаблюватиме їхню спроможність до конкуренції. Причому найбільшу тривогу викликає очікуване зростання фіскального навантаження на сільгоспвиробників, погіршення фінансового становища яких украй небажане напередодні активізації ринкових перетворень у цьому секторі та впровадження повномасштабного ринку землі. Відтак цей негативний вплив має компенсуватись збільшенням обсягів державної допомоги сільгоспвиробникам.

Зважаючи на те, що більшість субсидій та податкових пільг, що надаються вітчизняним виробникам на даному етапі, є адресними і суперечать засадам конкуренції і вимогам СОТ, набуття членства в СОТ вимагає їх скасування та освоєння дозволених СОТ та поширених у світовій практиці інструментів горизонтальної державної підтримки виробників, які створюють умови для розвитку довгострокових конкурентних переваг виробників. Це, зокрема, фінансування інновацій, науково-дослідної діяльності, енергозберігаючих технологій, природоохоронних заходів, підтримка розвитку кадрових ресурсів тощо.

З метою мінімізації можливого негативного впливу на українських виробників та максимально швидкого отримання позитивних наслідків вступу до СОТ мають бути розроблені та запроваджені спеціальні адаптаційні заходи, а це потребує розробки та впровадження стратегічної програми реалізації потенціалу членства України в СОТ, яка передбачатиме заходи щодо адаптації національної економіки до умов членства, застосування інструментів СОТ для захисту інтересів українських виробників на зовнішніх та внутрішніх ринках, визначення політичних орієнтирів України як члена цієї організації.

Така програма повинна передбачувати наступні заходи:

1. Подальше вдосконалення митно-тарифного регулювання та митного контролю, в тому числі шляхом:

- застосування відповідно до норм ГАТТ/СОТ антидемпінгових та компенсаційних мит з метою захисту вітчизняних виробників;
- зменшення, де це виправдано, різниці між тарифними ставками подібних товарів, з метою зменшення стимулів для порушень в частині класифікації товарів і, відповідно, зменшення «сірого імпорту»;
- посилення контролю за використанням пільг у митному оподаткуванні; впорядкування механізму надання таких пільг (в тому числі з метою зменшення суперечностей у їх нормативному регулюванні, що часто призводять до судових суперечок з державою);
- проведення переговорного процесу та укладення двосторонніх міждержавних угод щодо спрощення митних процедур та активізації боротьби з контрабандою у відносинах з країнами – основними торговельними партнерами України;
- вдосконалення засобів митного контролю, зокрема в частині адекватного встановлення митної вартості товарів, з метою запобігання явній та прихованій контрабанді та ввезенню товарів, небезпечних для здоров'я людей та довкілля;
- посилення фінансового контролю в сфері експортного ціноутворення, зокрема, фінансового моніторингу зовнішньоторговельних операцій, які потенційно мають ознаки зловживань та фіктивності;
- вдосконалення методів пост-аудиту (який здійснюється митними органами після ввезення і митного оформлення товарів);
- розширення співробітництва податкових і митних органів в частині проведення податкових перевірок суб'єктів господарської діяльності, які беруть участь у ланцюзі перепродажу ввезених товарів;

- налагодження обміну інформацією про порушників законодавства між державними контролюючими органами;

- подальшого розвитку методів аналізу ризиків і використання інформаційних технологій, розвиток проекту «електронна митниця».

2. Вдосконалення державної підтримки виробників, в першу чергу, за рахунок надання горизонтальної допомоги (за об'єктивними критеріями, із прозорою процедурою надання і подальшим контролем), насамперед на:

- розвиток інфраструктури;
- підтримку інновацій;
- підвищення кваліфікації працівників;
- інформаційне забезпечення просування продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- впровадження систем управління якістю;
- природоохоронні заходи;
- енергозбереження тощо.

3. Вдосконалення системи нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі, в тому числі:

- активізація застосування засобів нетарифного регулювання, які не суперечать нормам СОТ, у тому числі щодо контролю за якістю, безпекою, відповідністю імпортованих товарів фітосанітарним та ветеринарним нормам тощо;
- узгодження питання взаємного визнання технологічних стандартів України та ЄС як провідного торговельного партнера, визнання відповідними структурами ЄС та країн СНД вітчизняних робіт з стандартизації та сертифікації.

4. Сприяння вдосконаленню виробничого, фінансового, маркетингового, логістичного менеджменту на підприємствах шляхом:

- розроблення системи стимулів (в тому числі податкових, з подальшим контролем за використанням такої підтримки) для підприємств, які вкладають кошти у навчання і розвиток персоналу;
- забезпечення поінформованості підприємств про можливі зміни законодавства, в тому числі ті, що пов'язані зі вступом до СОТ, надання методичної та практичної допомоги в організації господарської діяльності в нових умовах;
- поширення обміну досвідом адаптації до вимог СОТ та норм і стандартів ЄС, насамперед – з країнами – новими членами Євросоюзу, а також з державами – членами СНД, які вступили, або вступають до СОТ.

Список літератури

1. Бюлетень Державної митної служби України "Митна статистика зовнішньої торгівлі України", 2006
2. Бюлетень Державної митної служби України "Митна статистика зовнішньої торгівлі України", 2007
3. Вісник академії митної служби України – 2007-№1(33), Дніпропетровськ

Рассматриваются способы таможенно-тарифного регулирования, которые позволят минимизировать возможное негативное влияние на украинскую экономику и максимально быстро получить позитивные результаты вступления страны в ВТО.

Consider means of the tariff custom control that will advance efficiency of the Ukraine accidence to WTO.

ЗМІСТ

Пыхтин В.Я. Государство и проблема экономической свободы и ответственности в условиях смешанной рыночной экономики 3

Немченко А.Б. Сучасні тенденції розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств Кіровоградської області 13

Сухомлин М.О. Роль ресурсного потенціалу в управлінні регіональною економікою 18

Левченко О.М., Ткачук О.В. Роль людського фактору у забезпеченні інноваційної моделі розвитку промислового сектору економіки України..... 24

Мороз В.Є. Особливості розробки нормативів праці у ремонтному виробництві 32

Костромін Г.Т. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств: регіональний аспект..... 43

Левицька О.О. Ризики інноваційної діяльності: економічна сутність, чинники та методи мінімізації 48

Липчанський В.О. Аналіз сучасного механізму управління людськими ресурсами 54

Абашина О.В. Особливості функціонування регіонального ринку праці молоді..... 60

Журило І.В., Таршин С.І. Ціноутворення на ранніх етапах створення нової технічної продукції..... 65

Проволоцька О.М., Кваша О.Є. Удосконалення методичних підходів щодо оцінки стану та ефективності використання основних виробничих засобів 73

Ядранський Д.М. Підходи щодо використання закордонного досвіду нормування праці 78

Макаренко С.С. Оцінка відтворення трудового потенціалу аграрного сектора регіону..... 83

Романюк Л.М. Основні тенденції, проблеми та стратегічні завдання розвитку підприємств машинобудування на сучасному етапі 86

Слабко Я.Я. Закордонний досвід формування заробітної плати 94

Стародубцев А.В. Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні 100

Насипайко Д.С. Демографічний стан та вплив його на розвиток людського капіталу 108

Збаржевецька Л.Д. Соціально-демографічні передумови відтворення людського потенціалу Кіровоградської області 112

Лисенко Ю.В. Діагностика ефективності нормування праці управлінського персоналу на підприємстві..... 117

Левандовська Н.І. Фактори, які впливають на систему оцінки праці робітників, і їх класифікація..... 124

Мезенцева О.М. Концептуальні основи безпеки підприємницької діяльності на малих підприємствах 130

Михайлович В.А. Стратегічне управління як чинник розвитку кадрового потенціалу регіону 136

Дворник М.О., Маслак О.І, Таловер В.А. Удосконалення системи адаптації підприємства до ринкових умов господарювання 141

Гамалій В.Ф., Давидов Г.М., Дмитришин Б.В. Дослідження взаємозв'язків між обсягами інвестицій та обсягами виробленої продукції регіону (на прикл. Кіровоградської обл.) .. 150

Сухомлин М.О. Теорія і практика аналізу показників інвестиційної сфери регіону 155

Маслак О. І. , Бала В. В., Яворський В. В. Інформаційні засади визначення і аналізу точки беззбитковості 163

Касич А.О. Оцінка рівня інноваційної активності та інвестиційної привабливості підприємств Кременчуцького регіону 171

Лисенко А.М. Моделі та методи аналізу інвестиційної діяльності підприємства..... 176

Шалімов В.В. Місцеве оподаткування в механізмі бюджетного менеджменту на Україні 184

Кравченко В.П. Проблеми обслуговування клієнтів у банківській системі 193

Шелковникова О.В. Заходи вдосконалення технології податкового адміністрування плати за землю 196

Немкович О. Б. Вплив кредитних ризиків на взаємовідносини аграрних підприємств з комерційними банками 203

Балика Г.А. Статистичний аналіз іноземних інвестицій в Україні 209

Фільштейн Л.М. Бюджетні відносини в системі самоврядування 213

Гаврилова Н.В. Формування та оптимізація структури джерел інвестиційних ресурсів підприємства 218

Джулай І.А. Щодо оцінки ризиків і механізмів їх зниження в комерційних банках..... 224

Гавренкова Т.С. Податкове стимулювання розвитку малого бізнесу в контексті зарубіжного досвіду 230

Кролівець О.А. Сучасні проблеми і тенденції формування доходів населення України 236

Семенович Т.А. Проблеми і перспективи становлення страхового ринку в Україні 242

Шалімова Н.С. Специфіка договору на проведення аудиту та цивільно-правової відповідальності аудиторів 248

Коцюрба О.Ю. Формування фінансових ресурсів підприємств житлово-комунального господарства 260

Малахова В.М. Збалансована система показників, їх розробка та аналіз 266

Федів Р.Е. Облік результатів використання бюджетних коштів на виконання бюджетних природоохоронних програм 274

Квятковська Л.А. Формування політики управління дебіторською заборгованістю підприємства 281

Костюкова О.В. Ризики при проведенні державного фінансового аудиту суб'єктів господарювання 287

Мартиняк І.О. Активізація компетенцій як ключовий аспект розвитку сфери дорадчо-консультативних послуг для малого підприємництва 293

Усков М.О. Методологічні засади ідентифікації асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів: статистична складова 299

Медведєва О.В., Мірзак Т.П. Еколого-економічні проблеми розвитку аграрного сектору Кіровоградської області 304

Кирич Н.Б. Про шляхи підтримки університетською наукою нових форм підприємницької діяльності в умовах переробної промисловості 308

Міокова Г.І. Управління витратами 315

Астахова М.М. Використання комп'ютерних інформаційних систем при проведенні аудиту резервів і забезпечень підприємства 319

Кернасюк Ю.В. Ефективність виробництва м'яса великої рогатої худоби в агроформуваннях Кіровоградської області 325

Ситник О.Ю. Розвиток корпоративної культури як засіб ефективної побудови соціального партнерства на мікрорівні 333

Мажейка О.Й., Мажейка В.О. Розробка універсальної моделі організаційного реінжинірингу 337

Данильченко М.Ю. Методологічні підходи дослідження стратегій управління вартістю підприємства 344

Добровський О.В. Формульний підхід до аналізу беззбитковості 350

Балануца О.О. Важелі впливу держави на активізацію процесів іноземного інвестування 358

Загреба І.Л. Напрямки вдосконалення механізму митно-тарифного регулювання 363