

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ
науково-виробничий журнал

№ 1 (5), 2012

Луганськ 2012

**ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ
РЕФОРМ**
№ 1(5) 2012
НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ЖУРНАЛ

ЗАСНОВАНО У 2010 РОЦІ

Засновник Східноукраїнський
національний університет імені
Володимира Даля

Журнал зареєстровано в Міністерстві
юстиції України

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 17412-6182Р
від 06.01.2011 р.

ISSN 2221-8440

**TIME DESCRIPTION OF ECONOMIC
REFORMS**
№ 1(5) 2012
THE SCIENTIFIC AND PRODUCTION
JOURNAL
WAS FOUNDED IN 2010

Founder Volodymyr Dahl East Ukrainian
National University

Registered by
the Ministry of Yustice of Ukraine

Registration Certificate
КВ №17412-6182Р
dated 06.01.2011

ISSN 2221-8440

**Журнал внесено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть
публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів
доктора та кандидата наук (економічні науки).
Постанова президії ВАК України від 31 травня 2011 р. № 1-05/5
Бюлетень ВАК №7, 2011 р.**

Головний редактор: Калінеску Т. В., докт. екон. наук, проф.

Редакційна колегія: Бобильова А.З., докт. екон. наук, проф.; Даніч В.М., докт. екон. наук, проф.; Житна І.П., докт. екон. наук, проф.; Житний П.С., докт. екон. наук, проф.; Заблюдська І.В., докт. екон. наук, проф.; Закжевський Ю., канд. екон. наук; Йонова І., канд. екон. наук, доц.; Костирко Л.А., докт. екон. наук, проф. (**заступник головного редактора**); Левашова Л., канд. екон. наук; Рамазанов С.К., докт. екон. наук, докт. техн. наук, проф. (**голова редакційної колегії**); Третяк В.В., докт. екон. наук, проф.; Чиж В.І. докт. екон. наук, проф.

Відповідальний секретар: Ліхоносова Г. С.

Відповідальний за випуск: Рамазанов С. К., докт. екон. наук, докт. техн. наук, проф.

Рекомендовано до друку Вченою радою Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (протокол № 6 від 24 лютого 2012 р.).

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлювані у статтях думки можуть не співпадати з точкою зору редакційної колегії та не покладають на неї ніяких зобов'язань.

Передруки і переклади дозволяються лише за згодою авторів та редакційної колегії.

ISSN 2221-8440

© Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2012
© Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, 2012

*Номер пропонує***БЛОГ ГОЛОВНОГО РЕДАКТОРА****Калінеску Т. В.**

«Сіяти розумне, добре, вічне...»

5

ТЕМАТИЧНІ РУБРИКИ

- **Економіка та підприємництво**

Біла І. С., Насікан Н. І.

Конкуренція в Україні: необхідність якісно нового управління

6

Бурлуцький С. В.

Особливості функціонування підсистеми пропозиції домогосподарства

12

- **Податки та бюджетна політика**

Лега Н. Ю.

Розвиток Бюджетного потенціалу регіонів у контексті прийняття Податкового кодексу

19

Посаднєва О. М.

Проблематика здійснення корпоративного податкового планування в умовах трансформації податкового законодавства

27

Романовська Ю. А., Ходирєва Ю. В.

Роль контрольної роботи податкової служби України в податковому процесі

30

- **Фінанси та банківська справа**

Самородов Б. В.

Порівняльний аналіз математичних особливостей таксонометричного методу при рейтингуванні банків

34

Степура В. В.

Світовий досвід фінансового планування

41

- **Управління сучасним підприємством**

Бокань О. А.

Економічні підходи до управління незв'язаною диверсифікацією в умовах господарської діяльності підприємства

45

Калічава Т. Б., Колцишор К. І.

Класична модель санації підприємств як спосіб відновлення фінансової життєздатності

50

Корецька-Гармаш В. О.

Соціально-економічні складові збалансованого розвитку машинобудівних підприємств Луганської області

55

Кушал І. М.

Аналітичний базис організаційно-економічного механізму прийняття стратегічних рішень підприємствами

62

Лепьохіна І. О.

Мотивація діяльності колективів підприємства

67

Мартинов А. А.

Особливості структуризації інвестиційних витрат промислового підприємства

71

Сімаков К. І., Смирнова І. І.

Бережливе виробництво: теорія та практика впровадження на промисловому підприємстві

75

- **Соціальна економіка**

Беганська І. Ю.

Демографічні аспекти впливу на ринок праці України

80



Калінеску Т. В. Механізми міждисциплінарної агрегації та синтезу вирішення сучасних соціально-економічних завдань	85
Колосов А. М. Визначення резервів підвищення ефективності праці в умовах її використання	89
Костровець Л. Б. Аналіз основних положень концепції демографічного розвитку України до 2015 року	94
Третяк В. В., Ліхоносова Г. С. Моделювання соціальної компетентності персоналу в системі організаційного навчання підприємства	101
Михальченко Г. Г. Принципи забезпечення соціальних стандартів та гарантій гідного рівня життя населення	108
Чернявська Є. І. Інститути розвитку трудового потенціалу організації	116
Шемяков О. Д. Роль, місце та значення соціального діалогу у стратегії розвитку виробничої демократії	121
<ul style="list-style-type: none">• <u>Міжнародні економічні відносини</u>	
Бидельманова М. М. Предпосылки создания кластеров и их роль в развитии экономики Республики Казахстан	129
Якимова Л. П. Світовий досвід функціонування обов'язкових накопичувальних пенсійних систем	135
<ul style="list-style-type: none">• <u>Економіка регіону</u>	
Макаренко М. В. Методи забезпечення управління конкурентоспроможним розвитком регіонів	142
Пашкевич М. С., Гвініашвілі Т. З. Еколого-економічний розвиток регіонів та подолання територіальної диференціації	148
Рязанова Н. О. Оцінка рівня розвитку експортного потенціалу Луганської області	154
Чуб Д. В. Структура і логіка побудови регіональної інноваційної стратегії	159
<u>НОВИНИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ</u> Міжнародному Дню «Рідної мови» присвячено Унікальність та історична значимість української мови	164
<u>РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ РЕКОМЕНДУЄ</u> Нові видання економічної літератури	168
<u>АНОТАЦІЇ ДО СТАТЕЙ</u>	170
<u>ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ</u>	181
<u>ВИМОГИ</u> щодо змісту та оформлення статей до науково-виробничого журналу «ЖУРНАЛ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ»	



ЯК ДАЛІ БУДЕМО ЖИТИ ТА ЩО РОБИТИ

Маємо сподіватись, що 2012 рік буде не менш успішним для всіх нас, ніж минулий. За новорічними святами прийшли морози, які ще й ще раз показали всім нам, що «санчата» для зими треба готувати літом. Тому як не важко працювати у морозній та студеній атмосфері, але все ж таки нас зігрівають ті плани й перспективи роботи, яких маємо майже як сніжну лавину.

По-перше, впродовж цього року будемо намагатися висвітлювати підсумки роботи за Податковим Кодексом та спрощеною системою оподаткування.: чи дали вони ті результати, на які сподівалися не тільки податківці, але й пересічні платники податків.

По-друге, сподіваємось, що наших читачів будуть цікавити й питання подальшого просування пенсійної реформи, яку більшість потенційних пенсіонерів сприйняла скептично, критично та, судячи зі статистики смертності, та захворювань, що була у період останніх похолодань в Україні у 2012 році, негативно й песимістично.

По-третє, не залишаться за бортом й питання соціальної політики й економіки, до яких слід звертатися на ґрунті постійного збідніння населення, депресивності стану окремих територій в Україні, продовжуваного погіршення демографічної ситуації, зниження духовності й моральності суспільства. Сподіваємось, що заплановані публікації про соціалізацію економіки, соціальну відповідальність бізнесу, самообілізацію населення, філантропічне підприємництво і такі інші, найдуть відгук у наших читачів.

По-четверте, новації, інноваційна активність трудового потенціалу, тенденції щодо отримання інноваційних знань – теж будуть постійними супутниками досліджень, які будуть висвітлюватись і надалі.

І, останнє, ми будемо намагатися триматися на хвилі тих подій, що відбуваються в країні, сприяти публікаціями, на сторінках нашого журналу, пошуку напрямів розв'язання тих проблем, що накопичилися у суспільстві та окремих регіонах. І, не зважаючи на те, що питання всі старі, відомі, описані та обговорені багато разів на шпальтах уже відомих видань, але будемо шукати усі разом нові відповіді на одвічне питання як далі жити та що робити?

Бажаємо усім нашим читачам привести свої плани до існуючих можливостей не тільки особистих, а і тих, що надає нам наше суспільство й Україна – як держава, що намагається мати гідне обличчя на фоні не тільки передбачуваного «Євро – 2012», але і тих подій що, відбуваються у глобальному світовому середовищі. Успіхів, оптимізму й наснаги у досягненні поставлених цілей і задач!

Головний редактор науково-виробничого журналу «Часопис економічних реформ»



Т.В. Калінеску



УДК 339.137.2:338.246.025.2

БІЛА І. С., НАСІКАН Н. І.

КОНКУРЕНЦІЯ В УКРАЇНІ: НЕОБХІДНІСТЬ ЯКІСНО НОВОГО УПРАВЛІННЯ

В статті досліджуються проблеми розвитку конкуренції в Україні. Автори стверджують, що низька частка конкурентних ринків у загальній кількості загальнодержавних і регіональних ринків, несприятливе для розвитку конкуренції зростання частки найбільших підприємств в обсязі реалізованої промислової продукції та у чисельності працівників і наявність негативних наслідків існування природних монополістів зумовлюють необхідність управління державою даними процесами на якісно новому рівні.

Ключові слова: конкуренція, конкурентне середовище, антимонопольно-конкурентна політика держави.

Постановка проблеми. Характер конкуренції формується під впливом тих інституціональних умов, які складаються в результаті заходів із впорядкування самої конкуренції та взаємодії учасників ринку. Специфіка формування конкуренції в Україні полягає в тому, що цей процес мав революційну форму. Через радикальний спосіб трансформування вітчизняної господарської системи суб'єкти підприємництва опинилися в конкурентних умовах, які принципово відрізняються від тих, на яких базувалася діяльність підприємств перед початком реформ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На початку ринкових перетворень суб'єкти господарювання в Україні стикнулись з неефективною організаційною структурою, затратними технологіями, нерозвинутою системою контролю якості продукції, відсутністю регулюючих ринкову поведінку управлінських структур. Становлення підприємництва відбувалося за умов відсутності стабільного законодавчого простору, сприятливого середовища для розвитку конкурентних відносин, ринкової інфраструктури для нормального його функціонування, а найголовніше, нерозвиненості державного регулювання підприємницької діяльності. Саме тому питання становлення, розвитку та управління конкуренцією в Україні є складною проблемою економічної дійсності, яка знайшла своє відображення у працях вчених-економістів Ю. Архангельського, В. Базилевича, З. Борисенко, Л. Дідківської, Г.

Жемчужнікової, Ю. Кіндзерського, О. Костусева, С. Крук, В. Лагутіна, Г. Лозової, Н. Насікан, Г. Паламарчук, К. Пугачевської, Г. Філюк та інших. Вченими розглянуті питання сутності, особливостей формування конкуренції та конкурентного середовища, необхідності створення умов для розвитку конкурентних відносин, виявлені деструктивні чинники становлення конкурентного середовища, виділені етапи розвитку конкуренції в Україні та досліджені основні аспекти конкурентної та антимонопольної політики.

Разом із тим, деякі питання проблематики потребують подальших досліджень у зв'язку із мінливістю економічної дійсності України з метою виявлення проблем у розвитку конкуренції у вітчизняній економіці та обґрунтування необхідності впливу держави на означені процеси, у відповідності до змін, які відбуваються у сучасному житті.

Метою даної статті є аналіз процесів розвитку конкуренції в Україні та обґрунтування необхідності її державного регулювання на якісно новому рівні.

Виклад основного матеріалу. Процес формування конкурентного середовища в Україні мав досить складний та деформований характер і в своєму розвитку пройшов декілька періодів: від неприйнятливості конкурентних відносин у суспільстві до їх формування у викривленому вигляді. Головними причинами першого періоду, який подовжувався приблизно до 1998 р., у вітчизняній економічній літературі назива-



вають майже повну відсутність активних дій держави у напрямку формування конкурентного середовища та стійку несприйнятливність підприємництва серед населення. А появу завуальованих конкурентних відносин цілком слушно пояснюють нестабільністю законодавчої бази; корупційністю та криміналізованістю органів державної влади; відсутністю добросовісної конкуренції у стратегічних галузях економіки; монополізованістю її секторів та недостатньо дієвою антимонопольною політикою; нарощуванням тіньової економіки тощо. Саме такі антиконкурентні чинники, які переважали у означений період, вплинули на стан і можливості розвитку вітчизняного конкурентного середовища.

Зважаючи на такий суперечливий розвиток, слід підкреслити, що процес становлення конкурентних відносин в Україні став реальним відображенням недостатньої або ж неефективної дієвості державних інституцій, від яких визначальним чином залежить цивілізованість конкурентних відносин, рівень розвиненості конкурентного середовища.

У зв'язку з цим, однією з найважливіших умов становлення ефективного конкурентного середовища у трансформаційній економіці України, стало створення інституціональних засад для розвитку конкуренції: прийняття конкурентного законодавства, формування відповідних інститутів тощо. Для цього необхідними передумовами стали: формування розвинутої ринкової інфраструктури для розвитку як великого, так і малого бізнесу; забезпечення рівних умов здійснення підприємницької діяльності для всіх суб'єктів господарювання незалежно від форми власності; упорядкування та оптимізація системи державної підтримки суб'єктів господарювання та галузей економіки; спрямування дій вітчизняних підприємств на підвищення їх конкурентоспроможності на світових ринках на основі інноваційного розвитку економіки країни тощо.

Зрозуміло, що з часів початку здійснення економічних реформ Україна досягла певних результатів у даній сфері. Останнє підтверджується сформованим

законодавством в сфері регулювання конкуренції і монополії (Закони України "Про Антимонопольний комітет України" (1993р.), "Про захист від недобросовісної конкуренції" (1996р.), "Про захист економічної конкуренції" (2001р.) та ін.), наявністю базових елементів ринкової інфраструктури, створеними, хоч і не завжди досконалыми і рівними, умовами здійснення підприємницької діяльності всіма суб'єктами господарювання. Однак більшість заходів, що проводила і продовжує проводити держава в сфері регулювання конкуренції мали і мають декларативний характер.

Не викликає сумніву, що лише декларування переходу до ринкових способів господарювання не забезпечує конкурентності ринків. Перенесенням в економіку відповідної законодавчої бази та інститутів автоматично вирішити проблему не можливо, оскільки питання полягає не у формальному наборі певних умов, а у створенні конкурентоспроможних підприємств. Разом із тим, світовий досвід ринкового розвитку свідчить, що без відповідного регулювання сама конкурентна боротьба може настільки загострюватися, що негативні наслідки її для суспільства значно перевершуватимуть позитивний результат. Тому переваги об'єктивного механізму конкуренції слід підтримувати ззовні. Погоджуючись з думкою Ю. Таранухи, можна вважати, що не дивлячись на різноманітні недоліки впливу держави на конкурентне середовище, неприпустимо відпустити потужну силу конкуренції на самоплив, адже цивілізована добросовісна конкуренція не є, на жаль, природним атрибутом ринкової стихії, вона не розвивається сама по собі, а вимагає відповідних державних заходів [7, с. 345-346].

Одним із результуючих факторів діяльності держави із забезпечення рівних умов здійснення підприємницької діяльності для всіх суб'єктів господарювання, упорядкування і оптимізації системи конкурентної взаємодії суб'єктів господарювання, є частка конкурентних ринків у загальній кількості загальнодержавних і регіональних ринків. Так, за розрахунками фахівців Антимонопольного комітету, в Україні на початок 2009 року більше половини продукції вироблялося суб'єктами господарювання, що працю-



вали на загальнодержавних і регіональних ринках із конкурентною структурою. Частка в обсязі виробництва суб'єктів господарювання, що працювали на зазначених засадах, зросла на початок 2009 р. у порівнянні з 2001 р. незначно – на 0,4 в.п., тобто до 54,3%. При цьому частка суб'єктів господарювання, що діяли на монополізованих ринках (з ознаками індивідуального домінування та в умовах чистої монополії), хоча і зменшилась – із 34,5% у 2001 р. до 29,1% у 2009 р., тобто на 5,4 в.п., однак залишалася значною проблемою функціонування конкурентного середовища (табл. 1).

За даними Антимонопольного комітету України на початок 2010 року ситуація різко погіршилася, що, на наше переконання, стало відображенням економічної кризи у Україні. Так, частка ринків із конкурент-

ною структурою зменшилась на 6 в.п., у той час як частка ринків «чистої монополії» збільшилася на 2 в.п., а ринків з ознаками домінування – на 8,1 в.п. порівняно із відповідними показниками 2009 року. Крім того, рівень монополізації на початок 2010 року зріс у 29 галузях, у той час як зниження цього рівня спостерігалось лише у 14 галузях. Частка монополізованих ринків зросла в усіх секторах економіки, особливо суттєво – у ПЕК: частка ринків «чистої монополії» в обсязі реалізації підвищилася з 14,2 відсотка на початок 2009 року до 17,2 відсотка на початок 2010 року, з ознаками домінування – із 36,6 відсотка до 64,5 відсотка. У гірничо-металургійному комплексі частка ринків із ознаками домінування підвищилася із 4,5 відсотка до 13,8 відсотка [4, с. 3].

Т а б л и ц я 1

Розподіл підприємств, що працюють на загальнодержавних та регіональних ринках із різним ступенем конкуренції в Україні у 2001-2010 рр., % [3]

Тип ринків	Частка підприємств, що діють на ринку певного типу, у загальному обсязі виробництва (реалізації) у відсотках на початок						
	2001	2004	2005	2007	2008	2009	2010
З конкурентною структурою	53,9	54,3	55,4	53,1	56,7	54,3	48,3
Олігополія	11,6	15,3	13,6	14,4	12,0	16,6	12,5
З ознаками домінування	22,7	19,9	22,1	25,8	25,6	22,6	30,7
«Чиста» монополія	11,8	10,5	8,9	6,7	5,7	6,5	8,5

Як бачимо, проблеми розвитку конкуренції в Україні посилили свій негативний вплив на результати національної економіки. Крім того, враховуючи той факт, що частка конкурентних ринків у загальній кількості загальнодержавних і регіональних ринків, яка б засвідчила високу ефективність системи державного регулювання підприємництва в сфері регулювання конкуренції має становити 60%-75%¹, можна зазначити, що ситуація, яка склалася, є важливим аргументом на користь підвищення ефективної дієвості державних інституцій.

Незначну ефективність системи державного регулювання розвитку конкуренції засвідчують і показники концентрації суб'єктів господарювання в промисловості. Так, значення останніх у 2004-2008 рр. ілюструють несприятливе для розвитку конкуренції зростання частки найбільших підприємств в обсязі реалізованої промислової продукції та у чисельності працівників, хоча, на думку фахівців, це зростання ще не є загрозливим (табл. 2).

Загалом, як видно із табл. 2, динаміка рівня концентрації в промисловості України має досить суперечливі тенденції. Так, з одного боку, частка 10 та 20 найбільших підприємств у обсязі реалізованої продукції в 2008 році порівняно з 2004 роком зменшилась на 1,7 в.п. та 0,9 в.п. відповідно. Однак частка 50, 100, 150 та 200 помітно зросла – на

¹ Означений оптимум був виведений нами у попередніх дослідженнях внаслідок здійснення багатокритеріальної оптимізації системи державного регулювання підприємництва. Результати даного дослідження викладені в окремі статті [6].



1 в.п., 1,8 в.п., 1,8 в.п. та 1,9 в.п. відповідно. Думається, зростання частки саме 200 найбільших підприємств у показниках концентрації промисловості свідчить про недо-

статньо якісний розвиток малого та середнього підприємництва через відсутність рівних умови для різних за розміром суб'єктів бізнесу.

Т а б л и ц я 2

Сукупний рівень концентрації в промисловості України у 2004 – 2008 рр.[2; 3; 5].

Найбільші підприємства	Частка найбільших підприємств (%) ²									
	в обсязі реалізованої продукції					у чисельності працівників				
	2004	2005	2006	2007	2008	2004	2005	2006	2007	2008
10	20,9	20,3	23,5	19,7	19,2	5,7	6,4	6,9	5,5	5,7
20	29,5	29,2	31,8	27,8	28,6	8,9	9,9	10,0	9,2	9,8
50	41,9	41,3	43,2	40,9	42,9	14,2	16,3	15,4	15,8	15,7
100	52,7	51,9	51,9	51,8	54,5	22,7	24,3	23,2	22,3	24,9
150	58,6	57,5	56,9	57,6	60,4	28,2	29,2	28,6	28,3	30,7
200	62,4	61,4	60,3	61,4	64,3	31,2	32,5	33,1	33,2	35,9

Ще однією проблемою розвитку конкуренції в Україні є ситуація, що склалася на ринках природних монополій. Найбільшими державними підприємствами, які відносяться до сфери природних монополій в Україні, на сьогодні є: “Національна енергетична компанія “Укренерго”, що займається передачею електричної енергії магістральними та міждержавними електричними мережами; Національна акціонерна компанія “Нафтогаз України”, діяльність якої зосереджена в сфері транспортування нафти та природного газу магістральними трубопроводами; Державна адміністрація залізничного транспорту України (Укрзалізниця), яка надає послуги користування залізничними коліями, диспетчерськими службами, вокзалами та іншими об'єктами інфраструктури, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування; Державне підприємство обслуговування повітряного руху України (Украерорух), що надає послуги управління з аеронавігаційного обслуговування повітряних суден; Державне підприємство поштового зв'язку “Укрпошта”, що займається наданням універсальних послуг поштового зв'язку тощо.

Дослідження ринків природних монополій України дає підстави стверджува-

ти, що відсутність ефективної політики з боку держави призвела до того, що ці підприємства поводяться як класичні монополії: намагаються одержати додаткові прибутки, встановлюють дискримінаційні ціни, здійснюють тіньовий оборот капіталу тощо. Так, за даними Антимонопольного Комітету України кількість порушень у сферах природних монополій у 2001 р. складала 42% всіх порушень антимонопольного законодавства. Протягом 2008 р. державними органами було вжито 1626 контрольних заходів у сфері діяльності природних монополій, тобто, більше ніж 50 %. Крім того, зростання цін на товари і послуги природних монополій значно випереджає середні темпи збільшення цін в економіці. Протягом останніх чотирьох років цей негативний вплив суттєво посилювався: відсоток промислових підприємств, що його відчувають, згідно з даними проведених Держкомстатом опитувань, збільшився з 20% в середині 2005 р. до 26-27% у 2009 р. Найбільш істотний негативний вплив високих тарифів на послуги природних монополій відчували металурги (45% опитаних у IV кварталі 2008 р. та 35% – у II кварталі 2009 р.), виробники інших неметалевих мінеральних виробів (36-41%), текстильної промисловості (33-41% опитаних) [3, с. 6-7]. Крім того, у 2010 році найбільш поширеними видами зловживань були зловживання цінового характеру. Так, у названому періоді найбільша частка порушень у загальній кількості порушень

² Відсутність статистичних даних не дозволяє нам проаналізувати означені показники у наступних роках.





спостерігалася у житлово-комунальній сфері – 18,9 % та у паливно-енергетичному комплексі – 17,9 %, суб'єкти господарювання яких є природними монополістами [4, с. 6].

Як бачимо, у період кризових проявів суб'єкти природних монополій вочевидь намагалися підтримати і покращити своє фінансове становище за рахунок одержання додаткової монопольної ренти. Саме тому Антимонопольний комітет здійснює контроль за регулюванням цін (тарифів) на товари, що виробляються (реалізуються) суб'єктами природних монополій, шляхом їх погодження. Однак, фактичний стан речей свідчить, що в системі державного регулювання діяльності монополій в Україні існують значні розбіжності між його цілями і ефективністю регулювання на практиці. По-перше, діяльність урядових структур не завжди відповідає інтересам суспільства, частіше захищає і підтримує інтереси природного монополіста, оберігаючи від потенційних конкурентів. По-друге, встановлення ціни, яка дозволяє підприємствам-монополістам одержувати так званий справедливий прибуток, фактично означає, що у своїй політиці цін фірми діють, як правило, за принципом “витрати плюс”, тобто не мають ніякого стимулу стримувати зростання витрат. По-третє, існує ймовірність застосування даного виду регулювання для галузей, які не тільки не є природними монополіями, але й потенційно повинні бути цілком конкурентними. Така практика призводить до створення високоприбуткових легальних картелів і блокує створення рівних умов діяльності для всіх суб'єктів господарювання.

Оскільки конкуренція, як динамічний процес, об'єктивно веде до виникнення монополістичних тенденцій, то конкурентна політика не може не супроводжуватись антимонопольною. Зазначимо, що термін “конкурентна політика” вживається для позначення заходів, спрямованих безпосередньо на контроль

за дотриманням конкурентного законодавства. Іншими словами, це комплекс заходів, безпосередньо пов'язаних зі створенням і захистом конкурентного середовища: запобігання антиконкурентних узгоджених дій підприємців, попередження зловживань монопольним становищем, усунення проявів недобросовісної конкуренції, профілактика антиконкурентних дій органів влади тощо. Антимонопольна політика держави, в свою чергу, відрізняється від конкурентної більшим спрямуванням на запобігання монопольній діяльності, на її обмеження та припинення. Антимонопольна політика передбачає наявність сформованого конкурентного середовища, як способу взаємодії окремих суб'єктів господарювання, держави, інститутів колективного захисту, факторів зовнішнього і внутрішнього впливу, а конкурентна політика забезпечує створення і функціонування самого конкурентного середовища.

Для трансформаційної економіки найбільш характерним, на наше переконання, є поєднання конкурентної політики через нествореність різних типів взаємозв'язків між економічними суб'єктами, заснованих на ринкових засадах, із антимонопольною політикою через існування “залишків” старої моделі взаємодії економічних суб'єктів і значного рівня монополізації економіки країни. Тому, погоджуючись загалом із позицією Л. Дідківської, під антимонопольно-конкурентною політикою будемо розуміти систему заходів правового, організаційно-адміністративного та економічного характеру, спрямованих на створення та розвиток конкурентного середовища; регулювання конкурентних відносин [1, с. 28] та монопольної діяльності суб'єктів підприємницького сектору.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, низька частка конкурентних ринків у загальній кількості загальнодержавних і регіональних ринків, несприятливе для розвитку конкуренції зростання частки найбільших підприємств в обсязі реалізованої промис-

лової продукції та у чисельності працівників і наявність негативних наслідків існування природних монополістів зумовлюють необхідність управління державою даними процесами на якісно новому рівні. Останнє, можливо, на нашу думку, за рахунок:

посилення контролю держави в сфері дотримання якості продукції та створення єдиних стандартів, технічних регламентів і процедур оцінки відповідності вітчизняної продукції з метою поліпшення якісних і кількісних показників розвитку підприємництва за рахунок добросовісно функціонуючого конкурентного середовища, збільшення конкурентних ринків у загальній кількості загальнодержавних і регіональних ринків;

підвищення ефективності контролю держави за концентрацією суб'єктів господарювання за рахунок посилення зобов'язань суб'єктів концентрації, з одного боку, та посилення відповідальності представників органів державної влади, з іншого боку;

зменшення негативного впливу і тиску суб'єктів природних монополій;

подолання зрощення бізнесу із владою з метою підвищення дієвості рішень Антимонопольного комітету України;

формування інституційного середовища, в якому зловживання монополієм середовищем та обмеження ефективного розвитку конкурентного середовища було б економічно недоцільним тощо.

Названі напрями вирішення проблем розвитку конкуренції в Україні знаходяться в компетенції держави, здатні забезпечити взаємодію господарюючих суб'єктів на ефективній конкурентній основі та, зрозуміло, мають реалізуватися у конкретних заходах держави, які й ста-

нуть предметом наших подальших досліджень.

Література

1. Дідківська Л. І. Проблеми гармонізації антимонопольно-конкурентної політики з іншими напрямками економічної політики держави: методологічні та практичні аспекти / Л. І. Дідківська // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2005. – № 2. – С. 25 – 29.

2. Звіт Антимонопольного комітету за 2008 рік - [Електронний ресурс] / Антимонопольний комітет України. – Режим доступу: http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?jsessionid_id=144688.

3. Звіт Антимонопольного комітету за 2009 рік. [Електронний ресурс] / Антимонопольний комітет України. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/pubh/>

4. Звіт Антимонопольного комітету за 2010 рік // Конкуренція в Україні. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2011. – № 1. – С. 3-8.

5. Звіт Антимонопольного комітету України про свою діяльність у 2005 році // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2006. – № 1. – С. 5 – 8.

6. Насікан Н. І. Оптимізація державного регулювання підприємництва в Україні / Н. І. Насікан, І. С. Біла // Вчені записки Університету “КРОК”. – 2010. – № 24. – С. 49 – 57.

7. Тарануха Ю. В. Предприятие и предпринимательство в трансформируемой экономике / Тарануха Ю. В. – М.: “Издательство Дело и Сервис”, 2003. – 368 с.

Рецензент: Гош О. П. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Економічної теорії», Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова, м. Київ.

Стаття подана
16.01.2012 р.



ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДСИСТЕМИ ПРОПОЗИЦІЇ ДОМОГОСПОДАРСТВА

В статті в межах домогосподарства-системи визначені особливості функціонування підсистеми пропозиції. Проведене дослідження підсистеми реалізації ресурсів домогосподарства дозволило визначити та охарактеризувати формальні причинно-наслідкові зв'язки між її елементами. Використання в межах емпіричного аналізу показників еластичності неринкового доходу підтверджує гіпотезу щодо переважаючої компліментарності ринкових та неринкових доходів домогосподарств. Субституція складових доходу є винятковим випадком і свідчить про особливості окремих регіонів України та спрямованість домогосподарств на отримання неформальних доходів.

Ключові слова: домогосподарство, гомеостат, підсистема пропозиції, динамічна рівновага, еластичність, субституція.

Постановка проблеми. Інституційна перебудова вітчизняної економіки, що відбувається на фоні посилення кризових явищ в суспільному та економічному житті країни, призвела до значної трансформації місця та ролі домогосподарств у системі соціально-економічних взаємозв'язків. Майже віковий термін функціонування вітчизняних домогосподарств в межах планової командно-адміністративної економіки створив систему неформальних правил, рутин та настанов несумісних з вимогами ринку. Стрімка переорієнтація України в ринковому напрямку призвела до катастрофічних наслідків: втрати стабільних джерел доходу, знецінення та втрати заощаджень, розшарування на бідних та багатих, появи люмпен-прошарків. Отже трансформація поведінки домогосподарств, їх адаптація до ринкових умов є не тільки доцільною, а життєво необхідною для підтримки процесів відтворення як на рівні національної економіки, так і на рівні окремої людини.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню тенденцій трансформації та адаптації домогосподарств в умовах перехідної економіки присвячено роботи багатьох вітчизняних та закордонних фахівців. Методологічні та прикладні аспекти функціонування домогосподарств знайшли своє відображення у роботах Е. Лібанової [1], Т. Кізими [2, 3], О. Гладуна [4] та ін. В наших попередніх дослідженнях було доведено, що домогосподарство може розглядатися як поєднання особи (декількох осіб) та належних їм прав власності з

ціллю підтримки гомеостазу [5, с.26]. Підтримка динамічної сталості функцій та параметрів домогосподарства реалізується у процесі розв'язання конфлікту між його підсистемами попиту (споживання) та пропозиції (виробництва, отримання доходу) [6, с.215]. Отримана відповідна когнітивна модель потребує більш детальної методологічної проробки та емпіричної перевірки.

Метою статті є теоретико-методологічне обґрунтування особливостей функціонування підсистеми пропозиції домогосподарства в процесі реалізації прав власності та емпірична перевірка отриманої когнітивної моделі.

Виклад основного матеріалу. У підсистемі пропозиції домогосподарства можна виділити декілька складових. Перша пов'язана з ринковою реалізацією прав власності домогосподарства та передбачає отримання відповідного ринкового доходу. Частіш усього цей дохід приймає грошову форму та складається з оплати праці, доходу від підприємницької діяльності та самозайнятості, доходу від власності, доходу від продажу нерухомості та домашнього і особистого майна. Друга складова має неринковий характер і характеризується вартістю спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель. Особливістю останньої складової є комбінація та рекомбінація часткових правоможностей ПСФД у процесі ведення неринкового (натурального) господарства [5, с.28]. Ще однією неринковою складовою є канали отримання доходів



(рис. 1) у процесі перерозподілу національного продукту як між системними функціональними домогосподарствами одного рівня, так і системою найвищого рівня (державні соціальні трансферти, допомоги та ін.). Слід зазначити, що вказані канали виконують компенсаційну функцію та починають впливати на підсистему пропозиції при порушенні можливості домогосподарства самостійно підтримувати гомеостаз.

Ці порушення можуть мати як зовнішні чинники (нестабільність зв'язків систем вищого рівня відносно домогосподарства) та внутрішні причини (об'єктивна неспроможність реалізувати права власності суб'єктів домогосподарства).

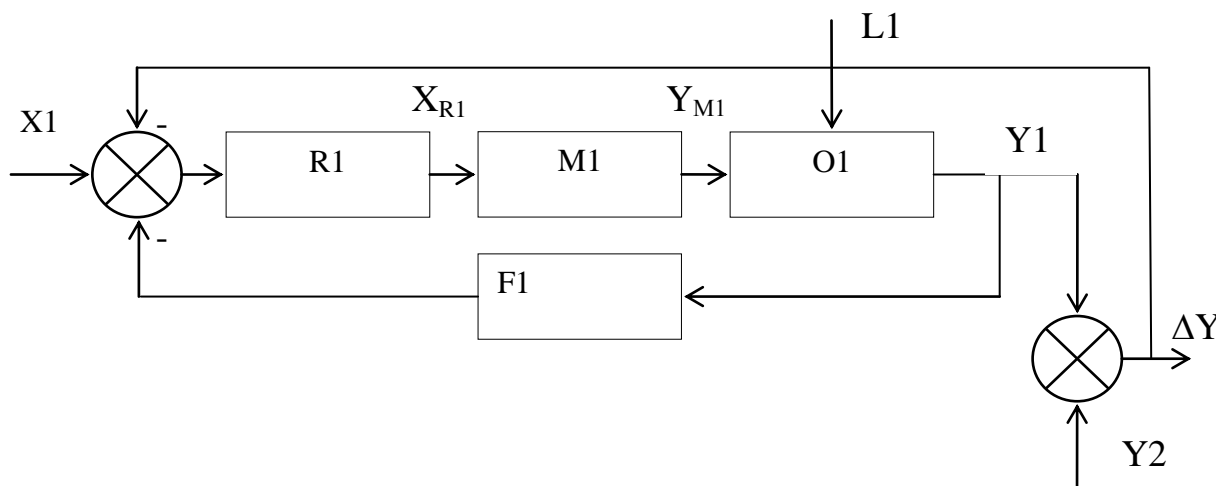


Рис. 1. Підсистема пропозиції гомеостату домогосподарства [6, с.216]

Домогосподарство вирішуючи питання щодо формування своїх доходів, поперше, обмежене внутрішнє через наявність, кількість та якість належних йому ресурсів. По-друге, обмеження зовні проявляться у тому, що зміна ринкової кон'юнктури може привести до втрати конкурентоспроможності ресурсів. Отже динамічність зовнішнього середовища примушує домогосподарства постійно

адаптувати схему розподілу ресурсів. Неможливість або обмеженість їх ринкового використання повинна компенсуватися внутрішнім застосуванням. Можна передбачати, що чим стабільніше зовнішнє середовище тим у більшому ступені домогосподарства можуть адаптувати свої ресурси до вимог ринка і отримати більший ринковий доход, та навпаки.

Т а б л и ц я 1

Характеристики складових підсистеми пропозиції

Умовне позначення	Функціональна назва	Функціональна характеристика
R1	Орган управління підсистемою пропозиції	Сукупність функцій корисності та кривих байдужості обумовлених зовнішніми умовами (нормами) функціонування домогосподарства та внутрішніми настановами
M1	Виконавчий блок підсистеми пропозиції	Сукупність характеристик домогосподарства як власника та постачальника ресурсів, а саме: - кількість та конкурентоспроможність працездатних членів домогосподарства (якість та кількість); - наявність та можливість використання ресурсів домогосподарства для здійснення неринкової господарської діяльності; - наявність та можливість використання ресурсів домогосподарства для здійснення підприємницької ринкової діяльності.
O1	Об'єкт управління пропозицією	Безпосередній результат реалізації ресурсів (прав власності) домогосподарства: $Y_1 = I_r + I_{nr} + I_d + I_i$



Емпіричні дослідження формування доходів в Україні призводить до висновку, що у структурі ринкового доходу оплата праці займає переважну частку. На протязі 1999-2010 у середньостатистичному вітчизняному домогосподарстві ця стаття доходу коливається у межах 82,6%-85,7%. Разом з цим спостерігається тенденція зростання частки доходу від підприємницької діяльності та самозайнятості (6,4% у 2000 році та 10,8% у 2010 році), та скорочення доходів від продажу сільськогосподарської продукції з 9,4% до 5,9%. Визначені тенденції свідчать про те, що переважним та стабільним джерелом ринкових доходів домогосподарств є реалізація своєї спроможності до праці. Одночасно з тим адаптація до ринкових умов господарювання характеризується витисненням найпростіших форм ринкової діяльності домогосподарств (продаж сільськогосподарської продукції отриманої у власному господарстві) більш ефективною та досконалою підприємницькою діяльністю.

Значний розмір доходу за цією складовою свідчить про низьку інтегрованість домогосподарства в ринкову систему у результаті дії взаємообумовлених чинників: не конкурентоспроможності ресурсів домогосподарств та(або) недосконалості

ринкової системи. У порівнянні з ринковим доходом частка неринкового скорочується від 56,8% у 1999 році до 8,3% у 2010 році.

Світова фінансово-економічна криза що розгорнулася у 2008 році та призвела до глобальної рецесії торкнулася й вітчизняної економіки. На рівні домогосподарств це проявилось у скороченні темпів зростання ринкового доходу та зростання відносної частки неринкового доходу до з 6,9% до 8,3% (рис.2).

Висновки отримані під час аналізу ринкового доходу дозволяють очікувати найбільшого впливу на динаміку цього показника рівня оплати найманої праці. Лінійний коефіцієнт кореляції між відповідними показниками складає 0,9994 одиниць, що підтверджує висунуту гіпотезу. Отже оцінкою доходності одиниці ресурсу домогосподарства реалізованого на ринку можна вважати саме середній рівень оплати праці. Витрати на відтворення ресурсів домогосподарства (в першу чергу спроможності до праці) майже не будуть відрізнятися при ринковому або неринковому використанні. Отже доцільним є використання витрати альтернативних можливостей.

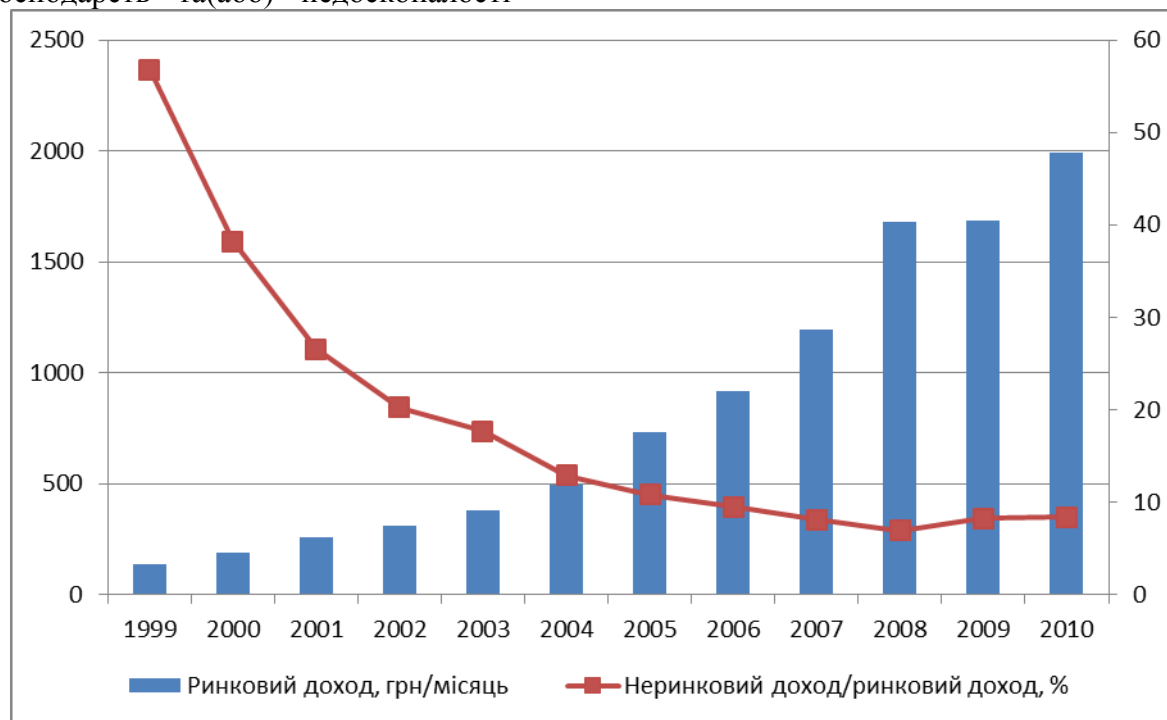


Рис. 2. Співвідношення ринкового та неринкового доходу домогосподарств



В межах аналізованого питання альтернативними витратами отримання доходу є витрати домогосподарства, які вимірюються з точки зору утраченої можливості отримання іншого виду доходу, який вимагає таких же витрат ресурсів. Якщо при виборі із двох можливих варіантів отримання доходу домогосподарство віддає перевагу одному, жертвуючи іншим, то другий варіант доходу є альтернативною ціною першого. Отже, альтернативні витрати отримання доходу є ціна втрати, на яку готове іти домогосподарство, щоб отримати можливість отримати необхідний дохід.

Неринковий спосіб отримання доходу та повне його споживання в межах домогосподарства є еквівалентом натурального способу ведення господарства. Натуральність не передбачає наявності надлишків, а тільки задоволення власних потреб. Отже припустимим еквівалентом неринкового доходу є прожитковий мінімум. Таким чином ціною використання ресурсів домогосподарства задля отримання неринкового доходу (прожиткового мінімум) є втрачена можливість отримати дохід ринковий (середню заробітну плату) та навпаки. Альтернативною ціною неринкового доходу є відношення зарплати до прожиткового мінімуму, а альтернативною ціною

ринкового доходу – зворотне співвідношення. Базуючись на інструментарії теорії економічної поведінки [7, с. 16] в межах аналізу системи ринкового та неринкового доходу доцільно припустити, що домогосподарство схильне у більшому ступені віддавати перевагу такому варіанту отримання доходу який має меншу альтернативну ціну, а отже більшу доходність.

Динамічний характер гомеостатичних процесів домогосподарства передбачає поперед усього аналіз не статичних характеристик формування доходу, а визначення реакції доходу на вплив зовнішнього та внутрішнього середовища. В якості кількісного показника реакції можливо використання коефіцієнтів еластичності. У загальному розумінні коефіцієнт еластичності характеризує відсоткову зміну аналізованого показника під впливом зміни обумовлюючого чинника. Доцільним є дослідження зміни неринкового доходу домогосподарства як показника реакції домогосподарства на ефективність ринкової реалізації власних ресурсів. Використання методологічного базису аналізу неринкового доходу домогосподарства (табл. 2) щодо параметрів середньостатистичного вітчизняного домогосподарства дозволив отримати такі висновки.

Т а б л и ц я 2

Методологія аналізу показників еластичності неринкового доходу

Показник еластичності неринкового доходу	Розрахункова формула	Знак індексу еластичності	Динаміка показників			
			Iс	Iнр	Iр	Рнр
E _i (за доходом)	$\frac{\Delta I_{нр} / I_{нр} (ср)}{\Delta I_{с} / I_{с} (ср)}$	E _i > 0	↑	↑		
		E _i < 0	↑	↓		
E _{xy} (перехресна)	$\frac{\Delta I_{нр} / I_{нр} (ср)}{\Delta I_{р} / I_{р} (ср)}$	E _{xy} > 0		↑	↑	
		E _{xy} < 0		↓	↑	
E _p (за альтернативною ціною)	$\frac{\Delta I_{нр} / I_{нр} (ср)}{\Delta P_{нр} / P_{нр} (ср)}$ $P_{нр} = \frac{W_{ср}}{P_{рм}}$	E _p > 0		↑		↑
		E _p < 0		↑		↓

Від'ємне значення показника еластичності обсягу неринкового доходу (Iнр) за загальним доходом (Iс) на протязі 2000-

2004 року вказує на схильність домогосподарств відмовлятися від відповідного використання ресурсів. Так у 2000-2001 ро-





ках збільшення загального доходу на 1% обумовило відмову домогосподарств від отримання неринкового доходу на 0,27%. Починаючи з 2004 року тенденція змінюється та вказує на необхідність збільшення обсягу неринкового доходу в бюджеті до-

могосподарств. Згадані раніш кризові явища 2008 року та скорочення ефективності ринкової реалізації ресурсів обумовили зростання неринкового доходу на 10,64% для збільшення загального доходу на 1% (табл. 3).

Т а б л и ц я 3

Дугові показники еластичності неринкового доходу

Показник еластичності	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010
E (за доходом)	-0,27	-0,63	0,39	-0,24	0,59	0,45	0,41	0,55	10,64	1,08
E (перехресна)	-0,19	-0,46	0,35	-0,20	0,56	0,42	0,39	0,54	39,33	1,08
E (за ціною)		-0,89	0,35	-0,29	1,38	0,57	0,68	1,41	-5,27	-2,14

Позитивне значення перехресної еластичності свідчить про те, що зростання обсягу ринкового доходу (I_p) призводить до необхідності домогосподарств збільшувати обсяг отриманого неринкового доходу, а отже доходи є комплементарними один до одного. Від'ємне значення навпаки свідчить про субституцію доходів. Отже тільки в 2000-2002 та 2003-2004 році ринковий та неринковий доходи розглядалися як субститути. На протязі більшості аналізованих років між ринковий та неринковий доходи доповнювали один одного. Показовим є період загострення світової фінансової кризи. Для компенсації скорочення темпів зростання ринкового доходу домогосподарства змушені були на 39,33% збільшити зростання доходу неринкового. Цінова еластичність на протязі деяких ана-

лізованих періодів має від'ємне значення, що пояснюється дією закону попиту: чим більша альтернативна ціна, а отже і втрачений ринковий дохід, тим менший обсяг ресурсів відволікається в неринкове виробництво. Позитивне значення вказує на те що існує співвідношення прожиткового мінімуму та середньої заробітної плати недостатньо для перерозподілу ресурсів домогосподарств.

Аналіз у регіональному розрізі свідчить про досить неоднозначну динаміку доходів. Якщо у 2001 році переважно в усіх регіонах України ринковий та неринковий доходи мали відносини субституції, то вже в 2010 році переважними були відносини компліментарності. Винятком є тільки Закарпатська, Хмельницька та Чернівецька області.

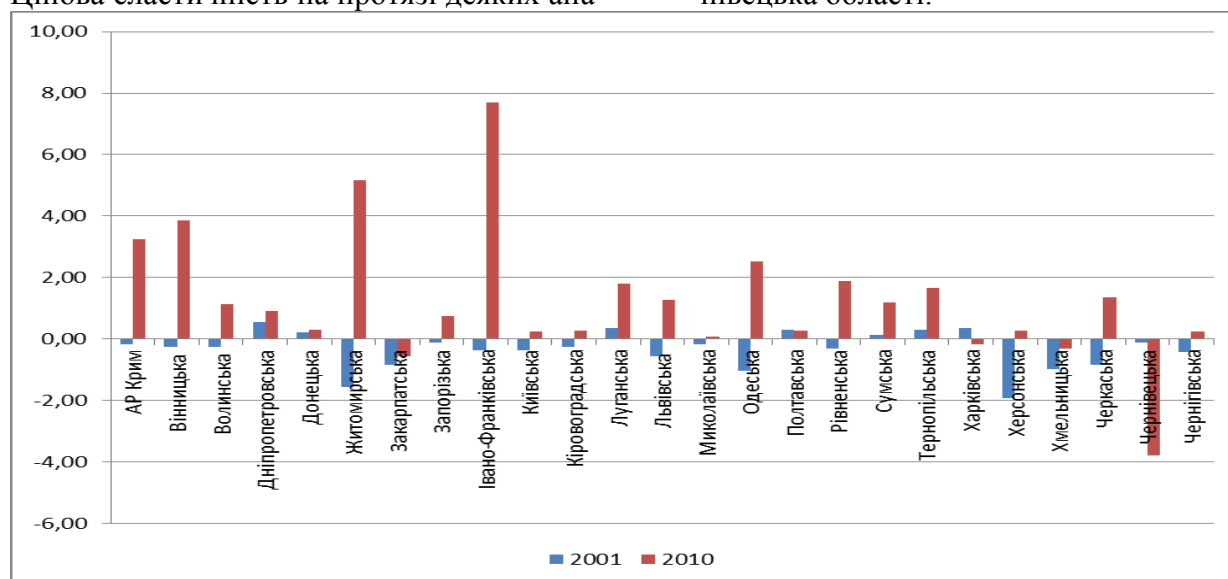


Рис. 3. Динаміка перехресної еластичності неринкового доходу

Досить показовою є реакція домогосподарств на розгортання фінансової кризи. Як свідчать розрахунки (табл. 4) регіони України формують три переважачі стратегії реакції. Переважаюча група областей виявила не значну реакцію на кризові явища. Зростання сукупного доходу супроводжувалося зростанням ринкового доходу, хоча темпи цього

зростання значно скоротилися порівняно з докризовим періодом. Бажання домогосподарств зберегти докризовий рівень споживання потребували збільшення обсягів неринкового доходу. Також слід враховувати інфляційні процеси, які скорочують обсяги реального доходу домогосподарств.

Т а б л и ц я 4

Реакція домогосподарств на розгортання фінансової кризи

Область	Динаміка показників 2008-2009 рік				
	Ei	Exy	Inp	Ic	Ip
АР Крим	<0	<0	↓	↑	↑
Одеська					
Вінницька					
Донецька					
Закарпатська					
Київська	<0	<0	↑	↓	↓
Львівська					
Сумська					
Херсонська					
Волинська					
Дніпропетровська					
Житомирська					
Запорізька					
Івано-Франківська					
Кіровоградська					
Миколаївська	>0	>0	↑	↑	↑
Рівненська					
Тернопільська					
Хмельницька					
Черкаська					
Чернівецька					
Чернігівська					
Луганська					
Полтавська	>0	<0	↑	↑	↓
Харківська					

Луганська, Полтавська та Харківська області на фоні скорочення ринкового доходу повинні більш активно перерозподіляти ресурси у неринковий сектор для збереження росту сукупного доходу. Зростання неринкового та сукупного доходу на тлі скорочення ринкового доходу свідчить про більш значну реакцію на кризові явища. Ще більшу реакцію проявили Донецька, Київська та інші області де падіння ринкового доходу було настільки значне, що зростання нери-

нкового доходу не змогло компенсувати падіння загальних доходів. Окремо слід зазначити Одеську область та АР Крим які майже не виявили реакції на світову фінансову кризу. Як і у попередні роки зростання сукупного доходу обумовлювалося скороченням неринкового доходу та зростанням ринкової складової. Так реакція цілком зрозуміла і має логічне пояснення. Маючі рекреаційну спрямованість вказані регіони стали більш при-





вабливими на тлі загального скорочення реальних доходів населення України.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Дослідження функціонування складових підсистеми пропозиції гомеостатичної системи домогосподарства дозволило визначити особливості реакції доходів домогосподарства на зміну внутрішніх та зовнішніх умов функціонування. Використання в межах емпіричного аналізу показників еластичності неринкового доходу підтверджує гіпотезу щодо переважаючої компліментарності ринкових та неринкових доходів домогосподарств. Субституція складових доходу є винятковим випадком і свідчить про особливості окремих регіонів України та спрямованість домогосподарств на отримання неформальних доходів.

Вплив світової фінансової кризи проявляється у скороченні темпів зростання (в деяких регіонах взагалі падіння) доходів домогосподарств, що обумовлює необхідність перерозподілу їх ресурсів у неринкову сферу натурального виробництва. Такі процеси ще більш поглиблюють рецесію вітчизняної економіки та потребують розробки та реалізації комплексної державної програми підтримки домогосподарств як основних постачальників ресурсів та споживачів національного продукту.

Література

1. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колекти-

вна науково-аналітична монографія) [Текст] / За ред. Е. М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 496 с.

2. Кізіма Т. О. Заощадження домашніх господарств: сутнісно-теоретичні та класифікаційні аспекти [Текст] / Т. О. Кізіма // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 10. – С. 200-206.

3. Кізіма, Т. О. Доходи домашніх господарств: теоретична концептуалізація та пріоритети формування в сучасних умовах / Т. О. Кізіма // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 2. – С. 47 – 54.

4. Гладун О. М. Вибіркові обстеження населення: методологія, методика, практика монографія [Текст] / Гладун О. М. – Ніжин: ТОВ „Видавництво „Аспект-Поліграф”, 2008. – 348 с

5. Бурлуцький С. В. Концепція функціонального системного домогосподарства / С. В. Бурлуцький // Вісник ДДМА. Зб. наук. праць. - № 3(24), 2011. – С. 24 – 30.

6. Бурлуцький С. В. Домогосподарство як сукупність гомеостатичних підсистем / С.В.Бурлуцький // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – Луганськ, 2011 - №7(161). – Частина 2. – С. 215 – 221.

7. Бурлуцький С. В. Методологічний дуалізм аналізу домогосподарства – системи / С.В. Бурлуцький // Актуальні проблеми економіки. – К.: НАУ, 2011 - №.11(125). – 2011 – С. 8-19.

Рецензент: Булеев І. П. – д.е.н., професор, замісник директора з наукової роботи Інституту економіки промисловості НАН України, м. Донецьк.

*Стаття подана
10.02.2012 р.*

РОЗВИТОК БЮДЖЕТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ У КОНТЕКСТІ ПРИЙНЯТТЯ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ

Обґрунтовано сутність, роль та значення бюджетного потенціалу в умовах подолання фінансової кризи. Зіставлено погляди вчених – фінансистів на специфіку визначення поняття “бюджетний потенціал”. Проаналізовано особливості формування бюджетного потенціалу та досліджено динаміку бюджетних ресурсів за доходами протягом 2006-2010 рр. Запропоновано генеалогічну схему поняття “бюджетний потенціал” та розроблено теоретико-структурну модель розвитку бюджетного потенціалу. Запропоновано напрями застосування цієї моделі та обґрунтовано її ефективність.

Ключові слова: розвиток, бюджетний потенціал, регіон, Податковий кодекс, фінанси, фіскальна політика, бюджетні ресурси, бюджет.

Постановка проблеми. Основою функціонування місцевих фінансів є регіональні бюджети. Як свідчать реалії, протягом останніх років спостерігається тенденція зменшення частки доходів місцевих бюджетів (без врахування міжбюджетних трансферів) у структурі ВВП України. Так, якщо в 2001 р. ця частка сягала 8,8%, то у планових показниках 2011 р. лише 6,5% [1].

Отже, спостерігається динамічне зменшення власної регіональної фінансової бази в частині бюджетних ресурсів. З 2011 р. набули чинності окремі положення Податкового кодексу України і місцеві фінансові ресурси, починаючи з цього періоду, зазнають певних змін.

Для з'ясування ситуації щодо динаміки регіональних фінансових ресурсів, зокрема бюджетного потенціалу регіону, в результаті введення в дію в повному обсязі всіх положень Податкового кодексу, виконаємо відповідне дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування бюджетного потенціалу як на рівні національному, так і регіональному присвячено низку фундаментальних наукових праць. Так, у монографії “Економічні проблеми ХХІ століття: міжнародний та український виміри” С. Юрій досліджує проблеми формування ресурсів бюджетної системи в напрямі обсягів державного боргу [2].

Т. Бондарук з'ясовує роль місцевих фінансових ресурсів, зокрема і бюджетних, у соціально-економічному розвитку регіонів [3].

А. Амоша, І. Булеєв, В. Дубницький, Ю. Іванов та інші вчені у 4-х томній монографії “Україна та її регіони на шляху до інноваційного суспільства” масштабно досліджують напрями інноваційного розвитку України, зокрема і з використанням бюджетного потенціалу [4].

Ю. Пасічник у монографії “Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні” ґрунтовно досліджує специфіку його формування, чинники, що впливають на нього, доміанти бюджетної політики тощо [5].

Крім цих та інших монографій, у періодиці з'являються і інші публікації з цієї проблематики, де з'ясовуються окремі складові цієї проблеми.

Економічна система України та її складова – бюджетна перманентно зазнають значного впливу чинників як у внутрішньому, так і з боку зовнішнього середовища. Так, ще не повною мірою подолані наслідки світової фінансової кризи протягом 2010-2011 рр., набули чинності нова редакція Бюджетного кодексу та впроваджений Податковий кодекс. Незважаючи на досить значні темпи зростання ВВП, (порівняно з попереднім роком: 2008 р.– 106,2%, 2010 –





104,2%) рівень доходів населення залишається низьким (у II кв. 2011 р. – 1691,3 грн. на особу), рівень інфляції випереджає рівень зростання доходів населення (за жовтень 2011 р. – інфляція споживчих цін – 104,2%, зростання доходів – 103,4%).

Беручи до уваги ці макроекономічні показники, можна зазначити, що середньостатистичний рівень оплати праці та доходів населення є одним із найменших у Європі, що при практично європейських цінах зумовлює соціальні конфлікти. Вирішення проблем полягає у підвищенні темпів зростання економіки, адекватному збільшенні надходжень до бюджету і на цій основі забезпечувати динаміку суспільного розвитку.

Важлива роль у вирішенні цієї суспільної проблеми відводиться бюджетній системі та її складовій – бюджетному потенціалу.

Актуальність цієї проблеми є очевидною, тому вітчизняні науковці пропонують певні напрями розв'язання цих питань, але нині є ще недостатньо висвітленими:

- роль та значення бюджетного потенціалу в забезпеченні динаміки соціально-економічного розвитку;

- моделі формування бюджетного потенціалу, зокрема на регіональному рівні.

Мета статті. Метою статті є з'ясування специфіки формування бюджетного потенціалу та розробка наукових підходів до забезпечення механізмів його динамічного зростання.

Завданням статті є:

- уточнення суті та значення бюджетного потенціалу в забезпеченні динаміки соціально-економічного розвитку, зокрема в умовах подолання наслідків фінансово-економічної кризи;

- аналіз динаміки надходжень до бюджету всіх рівнів, зіставлення поглядів вчених на особливості формування бюджетного потенціалу;

- розробка механізму динамічного забезпечення зростання бюджетного потенціалу, зокрема в розрізі регіонів.

У вітчизняній та зарубіжній літературі значенню функціонування бюджетної системи приділяється значна увага, проте є декілька публікацій, де з'ясовується сутність, роль та значення бюджетного потенціалу, тому дослідимо витоки та розвиток економічної категорії “бюджетний потенціал”.

Термін “потенціал” (potentia) латинського походження і визначається як: 1) “міць, сила”; 2) сукупність наявних засобів, можливостей у будь-якій галузі, наприклад, військовий потенціал – сукупність його економічних, морально-політичних і військових ресурсів для ведення війни [8, с. 404].

М. Скрипниченко зазначає: “Потенціал як категорія означає ступінь потужності, сукупність людських і матеріальних ресурсів національної економіки, мобілізацію апріорних і прихованих можливостей ефективного використання, перерозподілу та відтворення ресурсів країни для стабільного економічного розвитку в інтересах суспільства, спроможність наявних засобів забезпечити максимально можливий рівень виробництва товарів і послуг з дотриманням норм економічної безпеки країни” [9, с. 64].

С. Зенченко трактує бюджетний потенціал як максимально можливі видатки, які може дозволити собі бюджет з огляду на власну дохідну частку і концентрує увагу на тому, що його також можна трактувати як отримані податкові платежі з необхідністю їх ефективного використання.

Практично під бюджетним потенціалом регіону він розуміє силу потенціалів усіх діяльних у регіоні доходів та витрат, що розкриває адекватну властивість бюджетного потенціалу, окрім цього, він зауважує, що при оцінці регіонального бюджетного потенціалу як дохідної бази доцільно врахувати лише власні доходи регіону [6].

Сконцентруємо увагу на визначенні терміна “бюджетний потенціал” Ю. Пасічник визначає: “Бюджетний потенціал - реальні можливості максимального використання наявних ресурсів бюджетної системи протягом визначеного періоду часу” [10, с. 149].

А. Сидорович бюджетний потенціал визначає так: “Бюджетний (бюджетно-податковий) потенціал характеризує потенційну можливість акумулювання фінансових ресурсів у бюджетній системі (можливий бюджетний потенціал). Поряд з ним необхідно виділити реальний бюджетний потенціал, який може сформувавши держава або фактичний обсяг бюджетних ресурсів, які акумулюються бюджетною системою. Фактичний бюджетний потенціал може бути обрахований в іпотечних цінах з врахуванням показників інфляції (реальний бюджетний потенціал – реальні доходи і витрати бюджетної системи). Бюджетний потенціал країни характеризують такі індикатори – встановлені федеральними законами дохідні ресурси держави; рівень мобілізації бюджетно-податкового потенціалу (або відношення встановлених законами дохідних ресурсів держави до наявного в державі реального бюджетно-податкового потенціалу); основні бюджетно-податкові резерви та втрати; фактори зростання бюджетно-податкового потенціалу та його реалізація в середньостроковий і довгостроковий перспективи; індикатори бюджетно-фінансової безпеки країни і т. п.” [11, с. 243].

Е. Конярова розглядає бюджетний потенціал як суму умовно – власних доходів, отриманих від суб’єктів Російської федерації (доходів за винятками частин, що перераховані з федерального бюджету) та доходів федерального бюджету, що надійшли з території суб’єкта [7].

Я. Пушак під поняттям бюджетний потенціал регіону, розуміє наявний фактичний обсяг бюджетних ресурсів акумульованих бюджетною системою. Він пропонує визначити його як величину грошових коштів, що формуються

внаслідок використання державних фінансових ресурсів (кошти місцевих бюджетів, відрахування з Державного бюджету, позабюджетні та цільові фонди, надходження від майнової та фінансової діяльності регіональних органів влади) [12].

Необхідно зазначити, що стосовно поняття “бюджетний потенціал” у структурі економічної категорії “потенціал” подаються такі поняття як “економічний потенціал”, “фінансовий потенціал”, “податковий потенціал” тощо, які застосовуються на всіх рівнях економічної системи.

Отже, ґрунтовний аналіз літератури стосовно з’ясування суті та значення бюджетного потенціалу дозволяє сформувати таку теоретико-методологічну конструкцію значення терміна “бюджетний потенціал” (рис. 1).

На цьому рисунку під статичним потенціалом бюджетної установи розуміються бюджетні ресурси, якими повністю задовольняється функціонування цієї установи, а під динамічними – коли конкретна бюджетна установа згідно з її статутною діяльністю може займатись певними видами діяльності і додатково заробляти собі кошти (навчальні заклади, лікарні, заклади культури тощо).

Відмінність запропонованої схеми від тих, які висвітлені у науковій літературі, полягає у тому, що в ній ієрархічно відображені рівні бюджетного потенціалу із виокремленням таких складових як можливий та реальний потенціал (у складі конкретної адміністративно-територіальної одиниці) та статичний і динамічний потенціали у складі бюджетної установи.

Важливість значення категорії “бюджетний потенціал” полягає у такому:

– дозволяє оцінювати можливості реалізації функцій держави, включаючи функції державного регулювання та підтримки економіки;

– для виявлення відмінностей між реальним і номінальним бюджетом;



- для оцінки інфляційних джерел зростання доходів та, відповідно, інфляційного розширення обсягів доходів;
- для визначення інфляційної кон'юнктури при формуванні бюджетної та фінансової політики;

- для розробки бюджетного законодавства, механізмів міжбюджетних відносин, інвестиційної політики.

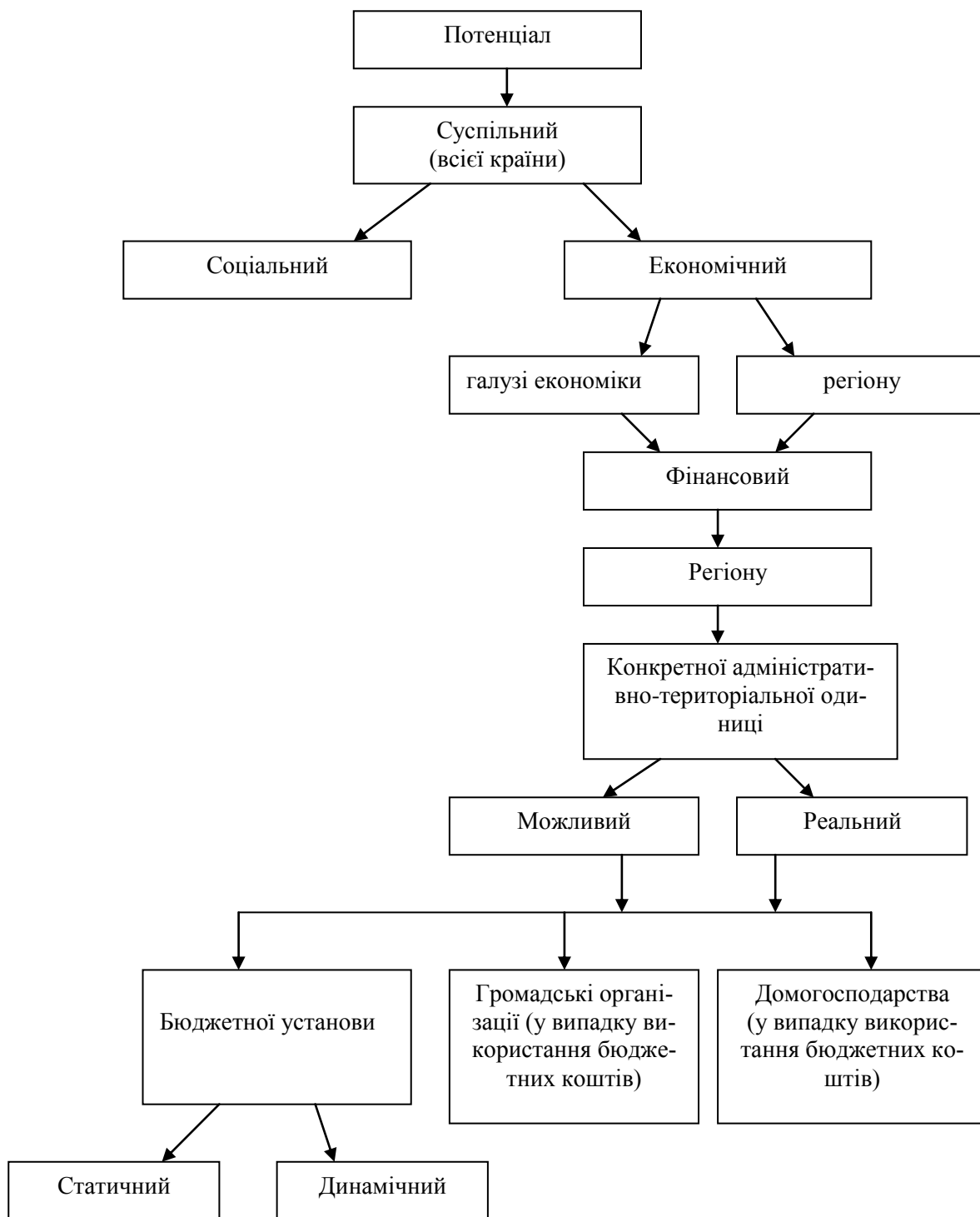


Рис. 1. Генеалогічна теоретико-структурна схема формування бюджетного потенціалу

З'ясуємо роль та значення бюджетного потенціалу у структурі ВВП Укра-



їни для чого проаналізуємо динаміку складових доходів Зведеного та місцевих

бюджетів за 2006-2010 рр. (табл. 1) [13].

Т а б л и ц я 1

**Зміна частки доходів зведеного та місцевих бюджетів у ВВП України
протягом 2006-2010 рр.**

Показники	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Частка доходів Зведеного бюджету України у ВВП, %	31,57	30,52	31,42	31,62	32,83
Частка доходів місцевих бюджетів України (з врахуванням міжбюджетних трансфертів), у ВВП, %	13,95	14,85	14,50	14,74	15,06
Частка доходів місцевих бюджетів України (без врахування міжбюджетних трансфертів) у ВВП, %	7,67	8,66	8,26	7,93	7,40
Частка у доходах місцевих бюджетів, %	0,6	0,5	0,5	0,4	0,4
Податок з власних транспортних засобів, млн. грн.	388,7	619,7	754,8	1989,4	1380,7
Частка у податкових надходженнях, %	1,2	1,3	1,2	3,3	2,0
Частка у доходах місцевих бюджетів, %	0,5	0,6	0,5	1,5	0,8
Інші податкові надходження, млн. грн.	2980,2	3003,2	3270,8	2471,7	2842,3
Частка у податкових надходженнях, %	9,2	6,3	5,1	4,1	4,2
Частка у доходах місцевих бюджетів, %	3,9	2,8	2,4	1,8	1,7
Всього податкових надходжень у місцевих бюджетах, млн. грн.	32393,7	47669,5	62899,5	60286,1	67729,3
Всього доходів місцевих бюджетів, млн. грн.	75895,2	107051,0	137443,0	134552,0	164861,5

Як свідчать дані табл. 1, незважаючи на відносну стабільність частки доходів Зведеного бюджету у ВВП (у 2006 р. – 31,57, у 2010 р. – 32,83), частка доходів місцевих бюджетів у ВВП перманентно залишається низькою: від 13,95% у 2006 р.

до 15,06%, а без врахування міжбюджетних трансфертів – в межах 7-8%.

Проаналізуємо, наскільки вагомою є частка доходів місцевих бюджетів у доходах Зведеного бюджету (таблиця 2) [13].

Т а б л и ц я 2

**Динаміка питомої ваги доходів місцевих бюджетів України у доходах
Зведеного бюджету України за 2006-2010 роки**

Показники	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Доходи Зведеного бюджету України, млрд. грн.	171,8	219,9	297,8	288,5	359,3
Доходи місцевих бюджетів України, млрд. грн.	758,9	107,0	137,4	134,5	164,8
Доходи місцевих бюджетів України (без врахування міжбюджетних трансфертів), млрд. грн.	417,4	623,9	783,3	723,7	810,5
Частка місцевих бюджетів України у Зведеному бюджеті, %	44,17	48,67	46,15	46,63	45,8
Частка місцевих бюджетів України (без врахування міжбюджетних трансфертів) у Зведеному бюджеті, %	24,30	28,37	26,30	25,08	22,5



Як випливає із табл. 2, частка доходів місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету є незначною – від 44-45% з врахуванням міжбюджетних трансфертів та 22-28% без врахування міжбюджетних трансфертів. Із введенням в дію Податкового Кодексу протягом 2011-2013 рр. ситу-

ація може змінитись. Як це може вплинути на доходи місцевих бюджетів без врахування міжбюджетних трансфертів зіставимо джерела надходжень за 2009-2010 рр. та після введення в дію в повному обсязі положень Податкового кодексу [14], проаналізуємо в табл. 3 [13].

Т а б л и ц я 3

Зміна складу та структури податкових надходжень до місцевих бюджетів України у 2009-2010 роках

Показники	2009 р.	2010 р.	Податковий кодекс
Податок з доходів фізичних осіб, млн. грн.	46179,17	50532,8	не справляється
Частка у податкових надходження, %	76,6	74,6	
Частка у доходах місцевих бюджетів, %	34,3	30,7	
Єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва, млн. грн.	1688,01	1895,2	справляється
Частка у податкових надходження, %	2,8	2,8	
Частка у доходах місцевих бюджетів, %	1,3	1,1	
Збори за спеціальне використання природних ресурсів, млн. грн.	7354,91	10254,0	не справляється
Частка у податкових надходження, %	12,2	15,1	
Частка у доходах місцевих бюджетів, %	5,4	6,2	
Місцеві податки та збори, млн. грн.	602,86	824,3	справляється
Частка у податкових надходження, %	1,0	1,2	
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки	не справлявся		справляється
Збір за впровадження деяких видів підприємницької діяльності (торгівельна діяльність, діяльність у сфері розваг)	справлявся частково		справляється
Збір за місця для паркування транспортних засобів	справлявся частково		справляється
Туристичний збір	справлявся частково		справляється

Отже, як свідчать дані таблиці 3, після введення в дію в повному обсязі всіх положень Податкового кодексу суттєво змінюється дохідна база місцевих бюджетів, а отже і бюджетний потенціал. Насамперед потрібно зазначити що податок з доходів фізичних осіб, який у податкових положеннях місцевих бюджетів складав від 74% до 76% не буде більше вагомим бюджетоутворювальним чинником. Введення до податкової бази місцевих бюджетів податку на нерухоме майно (для квартир площа яких більша ніж 120 кв. м, та житлових будинків площа яких більше ніж 250 кв. м) з врахуванням житлової площі, де проживає більша частина населення

України (за попередніми аналітичними оцінками різних екваторів – не менше 90% середньостатистичних жителів України) цього податку не сплачуватимуть.

Отже, значних доходів місцевий бюджет від нових податків у найближчі роки не отримає.

Водночас обсяги фінансових ресурсів, якими володіють місцеві органи влади і які зосереджені у бюджеті порівняно з ВВП, є незначними, але їх роль у регулюванні суспільних процесів є досить важливою, тому що саме за рахунок бюджетних коштів, в тому числі і з бюджетних трансфертів, забезпечується лівова частка соціальних потреб, підтримання функціонуван-



ня життєво важливих муніципальних служб. Особливого значення набувають бюджетні ресурси на місцевому рівні в умовах подолання наслідків світової фінансової кризи, коли є потреба у підтриманні окремих напрямів діяльності підприємницьких структур, забезпечити фінансово соціально незахищені верстви населення.

Беручи до уваги суспільну значимість бюджетного потенціалу у забезпеченні та регулюванні динаміки соціально-економічного розвитку, в тому числі і на регіональному рівні, важлива роль відводиться механізму забезпечення розвитку бюджетно-

го потенціалу. До складових цього механізму відносяться:

- форми та методи формування ресурсів бюджетного потенціалу;
- нормативно-правове забезпечення;
- обсяги фінансових ресурсів бюджетного спрямування;
- органи управління бюджетною системою.

Реалізацію цього механізму зобразимо у вигляді теоретико-структурної моделі розвитку бюджетного потенціалу. Для формування цієї моделі скористаємось інструментарієм системного підходу (рис. 2).

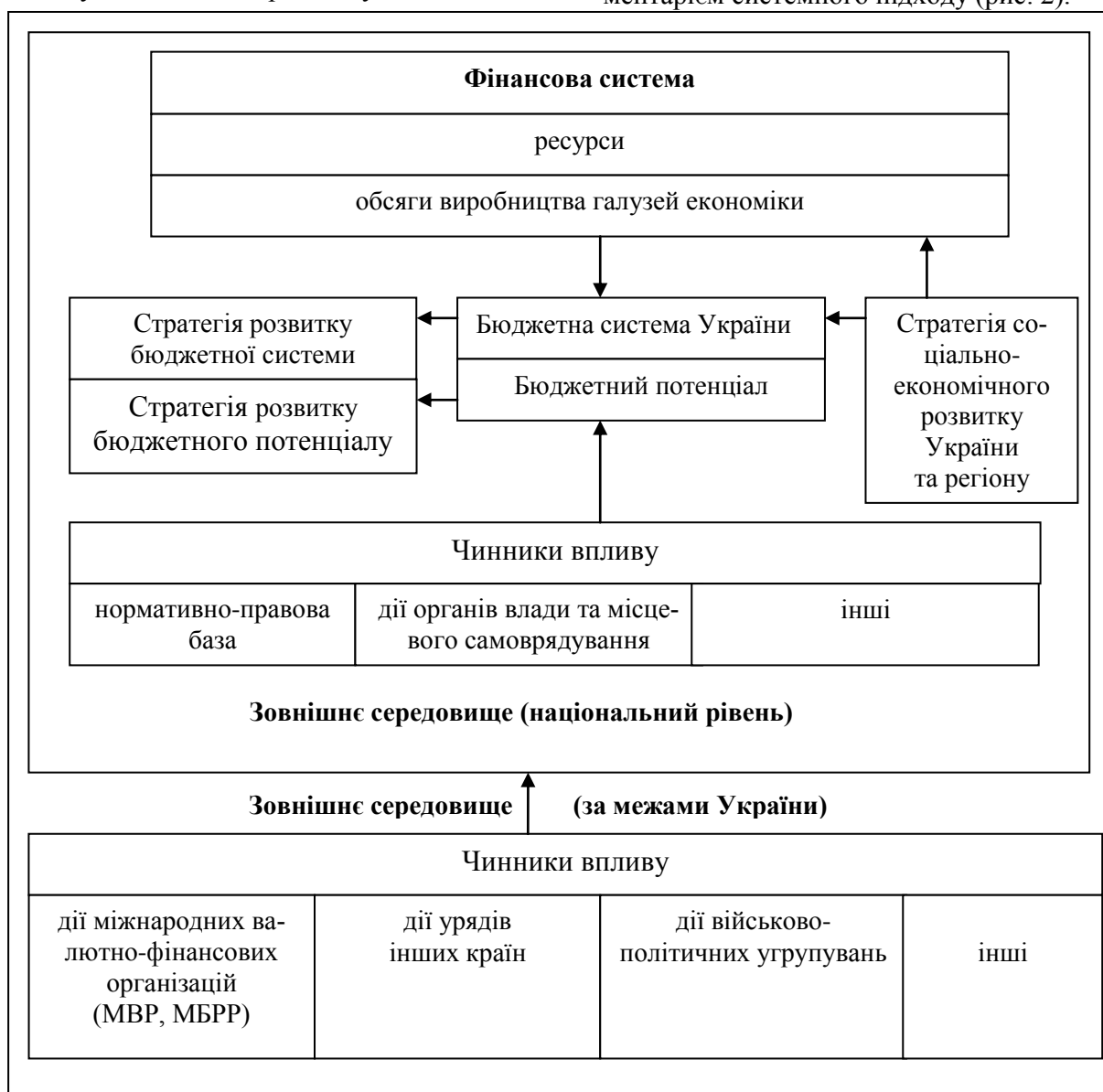


Рис. 2. Теоретико-структурна модель розвитку бюджетного потенціалу

Запропонована модель відрізняється від подібних теоретичних конструкцій тим, що комплексно враховує чинники впливу внутрішнього і зовнішнього середовища, ґрунтується на стратегії соціально-

економічного розвитку України та стратегії соціально-економічного розвитку конкретних регіонів.

Наукова цінність цієї запропонованої моделі полягає в тому, що її використання



дозволяє розробляти відповідні стратегії розвитку бюджетної системи та бюджетного потенціалу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У результаті виконаного дослідження є можливим зробити такі висновки:

– бюджетний потенціал є складовою економічної категорії “потенціал” і в свою чергу має розгалужену структуру та відповідно рівні – національний, регіональний, корпоративний тощо;

– аналіз динаміки бюджетних ресурсів та їх частки у ВВП протягом 2006-2010 рр. засвідчив незначну їх частку у структурі ВВП, що не дозволяє забезпечити регулювання темпів соціально-економічного розвитку;

– розроблена теоретико-структурна модель розвитку бюджетного потенціалу дозволяє у перспективному періоді формувати стратегію бюджетної системи та стратегію розвитку бюджетного потенціалу;

– введення в дію положень Податкового кодексу в повному обсязі значно зменшить дохідну базу місцевих бюджетів, і, відповідно, ресурси бюджетного потенціалу.

Беручи до уваги наявні обґрунтування важливості виконаного дослідження, є доцільним продовження наукових пошуків у цьому напрямі.

Література

1. Закон України “Про державний бюджет України на 2011 р.” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
2. Економічні проблеми ХХІ століття: міжнародний та український виміри / за ред. С. І. Юрія, Є. В. Савельєва. К.: Знання 2007. – 595 с.
3. Бондарук Т. Г. Місьцеве самоврядування та його фінансове забезпечення в Україні. / Таїсія Григорівна Бондарук; НАН

України; Ін-т економіки та прогн. – К., 2009. – 608 с.

4. Украина и её регионы на пути у инновационному обществу: монография: [в 4-х т.] / [А. И. Амоша, И. П. Булеев, В. И. Дубницкий и др.] под общ. ред. В. И. Дубницкого и И. П. Булеева; НАН Украины. Ин-т. економіки; Донецкий економіко-гуманитарный институт; Академия экономических наук Украины. – Донецк; Юго-Восток, 2011.

5. Пасічник Ю. В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні: Монографія. – Донецьк: ТОВ “Юго-Восток лтд”, 2005. – 642 с.

6. Зенченко С. В. Бюджетный потенциал региона и методологические подходы к его оценке / С. В. Зенченко // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2008. – №1. – С. 186-198.

7. Конярова Э. К. Управление производством финансового потенциала региона. / Э. К. Конярова. // Автореф. дис. к.э.н. Ижевск, 2005. – 20 с.

8. Словарь иностранных слов / 18 –е изд., стер. – М.: Рус. яз., 1989. – 624 с.

9. Трансформаційні процеси та економічне зростання в Україні / за ред. академіка НАН України В. М. Гейця. – Х.: Вид-во “Форд”, 2003. – 440 с.

10. Пасічник Ю. В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні. – Монографія. – Донецьк: ТОВ “Юго-Восток, Лтд”, 2005. – 642 с.

11. Сидорович А. В. Курс экономической теории. Изд-во “Дело и сервис” М., 2005. – 445 с.

12. Пушак Я. Я. Напрями формування бюджетного потенціалу регіону // Наукові праці ДонНТУ: серія економічна. Випуск 103-4. – 2009. – С. 89-93.

13. Офіційний сайт Державного Комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Рецензент: Пасічник Ю. В. – д.е.н., професор, декан фінансово-економічного факультету Черкаського державного технологічного університету, м. Черкаси.

Стаття подана
09.12.2011 р.



ПРОБЛЕМАТИКА ЗДІЙСНЕННЯ КОРПОРАТИВНОГО ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА

У статті розглянуто загальні засади здійснення корпоративного податкового планування. Наголошено на проблематиці провадження податкового планування на підприємстві в умовах відсутності кваліфікованих податкових менеджерів та постійних змін у податковому законодавстві. Досліджено особливості визначення поняття «податкове планування» вітчизняними та зарубіжними вченими. Визначено основне завдання податкового планування на підприємстві. Описано основні етапи здійснення оперативного та стратегічного планування. Розроблено пропозиції щодо вдосконалення механізму корпоративного податкового планування.

Ключові слова: корпоративне податкове планування, податкові зобов'язання, база оподаткування, оперативне планування, стратегічне планування.

Постановка проблеми. Податкове планування на підприємстві або у діяльності інших юридичних осіб є першим етапом реалізації корпоративного податкового менеджменту. За результатами планування формуються основні напрямки розвитку діяльності для новостворених підприємств або коригуються фінансово-економічні показники діяльності працюючих підприємств. Основною метою податкового планування на підприємстві є кількісне та вартісне визначення податкових зобов'язань юридичної особи, які мають бути сплачені у плановому році. Здійснення податкового планування надає можливість у законодавчих рамках мінімізувати податкові зобов'язання, відпрацювати алгоритм надання податкової звітності та сплати податків, полегшити здійснення внутрішнього податкового аудиту, що призводить до зменшення витрат діяльності у вигляді податків та фінансових санкцій. Враховуючи різноманіття зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на формування бази оподаткування, відсутність доступних автоматизованих програм, які здійснюють бюджетування податків на підприємстві, нестачу кваліфікованих податкових менеджерів, процес планування податкових зобов'язань є трудомістким у здійсненні. Однак, основною проблемою виконання якісного корпоративного податкового планування є не тільки важкість врахування всіх факторів, які впливають на результат, а й постійні зміни у вітчизняному податковому законодавстві, що відбуваються навіть після прийняття податкового кодексу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З огляду на регулятивні можливості оподаткування у розвитку фінансово-

господарської діяльності суб'єктів господарювання питанням планування та прогнозування податків присвячена велика кількість наукових публікацій. Проблеми податкового планування досліджують провідні вітчизняні та зарубіжні вчені-фінансисти Ю.Б. Іванов, А. І. Крисоватий, А. М. Соколовська, Б.Г. Федоров, Є.М. Євсегнеєв, С. В. Барулин, Е. А. Ермакова, В. В. Степаненко та ін.

Однак дослідження проблематики планування та прогнозування податків в основному присвячені наповненню дохідної частини бюджету або мінімізації податкових зобов'язань з боку господарюючих суб'єктів і майже не зачіпають організаційних питань налагодження процесу планування податків на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Відсутність визначення поняття «податкове планування» у нормативних документах породжує суперечливість надання цього визначення вітчизняними та зарубіжними вченими. Так, англо-російський банківський енциклопедичний словник Б.Г. Федорова визначає податкове планування, як «мінімізацію податкового тягара через фінансове планування, включаючи інвестиції з відстроченням сплати податків, купівлю неоподатковуваних податками цінних паперів і використання різних податкових сховищ» [2, с. 263].

У іншому словнику, а саме у словнику ділових термінів Джека Фрідмана, податкове планування визначається як «систематичний аналіз різних податкових альтернатив, спрямований на мінімізацію податкових зобов'язань в поточному і майбутніх періодах» [1].

У навчальному посібнику Є. Євсегнеєва податкове планування визначене як «за-



конний спосіб обходу податків з використанням пільг, що надаються законом, і прийомів скорочення податкових зобов'язань» [4, с. 78].

Інший російський колектив авторів (С. В. Барулин, Е. А. Ермакова, В. В. Степаненко) надають наступне визначення податковому плануванню: «податкове планування – це процес визначення найбільш ефективних напрямів руху і об'єму, складу і структури вхідних та вихідних податкових потоків, оптимізації сум податків і зборів на майбутній рік і (або) перспективу державою і господарюючим суб'єктом» [3, с. 175].

Вітчизняні науковці (Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, А.Я. Кізіма, В.В. Карпова) визначають корпоративне податкове планування як «цілеспрямовану діяльність підприємства у частині управління податковими платежами з метою їх оптимізації і для збільшення прибутковості бізнесу в межах, визначених законодавством» [5, с. 74].

На нашу думку податкове планування можна визначити як сукупність дій, спрямованих на збільшення обігових коштів суб'єкта господарювання у майбутньому, за рахунок регулювання величини і структури податкової бази, застосування податкових пільг та забезпечення своєчасності розрахунків з бюджетами різних рівнів у межах норм податкового законодавства.

Основним завданням податкового планування можна вважати попередній розрахунок варіантів загальної суми податків, зборів та інших обов'язкових платежів за результатами всієї діяльності суб'єкта господарювання, а також по відношенню до конкретної угоди або проекту залежно від різних правових форм її реалізації.

Виходячи з урахування часової характеристики податкового планування, його можна поділити на оперативне і стратегічне (рис. 1).



Рис. 1. Види податкового планування на мікрорівні в розрізі часових характеристик



Оперативне податкове планування можна визначити як сукупність планових дій, які здійснюються в процесі поточної діяльності підприємства і спрямовані на регулювання рівня його податкового навантаження. Оперативне податкове планування має короткостроковий характер і базується на вже існуючих умовах господарювання і оподаткування господарюючого суб'єкта, визначених на рівні стратегічного податкового планування.

Таке податкове планування здійснюється, виходячи з поточної діяльності суб'єкта господарювання і перспектив цієї діяльності на наступний рік. Оцінюються можливості нарощування або зменшення обсягів реалізації товарів (робіт, послуг) та податкові зобов'язання, які суб'єкт сплачуватиме з урахуванням змін у наступному році. Прораховуються можливості застосування спеціальних податкових режимів та їх наслідки. Оцінюються майбутні операції та контракти та їх податкові наслідки, складається бюджет сплати податків.

Стратегічне податкове планування є механізмом, що дозволяє господарюючому суб'єкту визначити основні умови його функціонування з точки зору оптимізації оподаткування.

Усі принципові для економічного суб'єкта моменти, такі як: визначення мети і завдання, сфери виробництва і обігу, напрямку і виду діяльності, вибір організаційно-правової форми і форми власності, визначення структури і міри її складності, місцезнаходження і т.і., безпосередньо пов'язані з оподаткуванням. Стратегічне податкове планування визначає основні напрями і принципи податкової політики господарюючого суб'єкта і носить тривалий характер.

Висновки та перспективи подальших досліджень. З урахуванням багатоваріантності впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на результати податкового планування суб'єкти господарювання, які зацікавлені в збереженні власних обігових коштів, мають враховувати наступні моменти:

1. Складання податкового календаря згідно специфіки своєї діяльності, як і систематичне відслідковування змін податкового

законодавства, дозволить мінімізувати штрафні санкції і максимізувати можливість ефективного управління обіговими коштами.

2. Чітке визначення величини планових податкових баз сприятиме точному визначенню витрат на податкові зобов'язання і швидкому реагуванню на зміни у умовах справляння податків.

3. При здійсненні змін у діяльності платника податків (зростання обсягів виробництва, створення нового структурного підрозділу, випуск нової продукції) необхідно розглянути всі можливі варіанти оподаткування із застосуванням методу складання комп'ютерних фінансових моделей. Їх оцінка з точки зору податкових наслідків і дисконтування грошових потоків у часі та вибір на цій основі найбільш оптимального варіанту оподаткування вже на початковій стадії роботи над новим проектом може забезпечити успішне його впровадження і подальше здійснення.

Такі дії, за наявності на підприємстві кваліфікованого податкового менеджера, дозволять максимізувати прибутки суб'єкта господарювання, мінімізувати фінансові витрати і оперативно реагувати на законодавчі зміни в оподаткуванні.

Література

1. Dictionary of Business Terms / Friedman Jack P. – Barron's Educational Series, Inc., 2000. – 736 p.
2. Англо-русский банковский энциклопедический словарь / [авт.-состав. Федоров Б.Г.]. – СПб.: Лимбус Пресс, 1995. – 496 с.
3. Барулин С.В. Налоговый менеджмент: Учеб. пособие / С. В. Барулин, Е. А. Ермакова, В. В. Степаненко. – М.: Омега-Л, 2007. – 272 с.
4. Евсегнеев Е.Н. Налоги и налогообложение: учеб. Пособие / Е.Н. Евсегнеев. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 256 с.
5. Податковий менеджмент: підручник / [Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, А.Я. Кізима, В.В. Карпова]. – К.: Знання, 2008. – 525 с.

Рецензент: Коваленко М. А. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Фінанси і кредит» Херсонського національного технічного університету, м. Херсон.

Стаття подана
16.02.2012 р.



РОЛЬ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ В ПОДАТКОВОМУ ПРОЦЕСІ

Розглянуто сутність, проблемні питання та особливості контрольної роботи податкової служби як одного із елементів податкового процесу в державі. Досліджено місце податкового контролю в податковому процесі держави. Сформульовано практичні рекомендації щодо перспективного реформування даного виду контролю, його організації, методики здійснення контрольних процедур та прийняття управлінських рішень згідно до наслідків податкового контролю державних органів. З цією метою визначено та проаналізовано напрями вдосконалення контрольної роботи податкової служби.

Ключові слова: податкова служба України, податковий процес, контрольна робота податкових органів, податкова перевірка.

Постановка проблеми. Побудова економічної моделі ринкового типу вимагає формування в державі ефективної системи оподаткування. До головних чинників ефективності оподаткування світовий досвід, насамперед, відносить раціональність побудови податкової системи та рівень організації роботи податкової служби.

В умовах проблематичності наповнення доходної частини бюджету особливо гостро постає питання повноти і своєчасності мобілізації фінансових ресурсів до централізованих фондів держави. Зважаючи на те, що доходна частина бюджету майже на 70% поповнюється за рахунок податкових надходжень, то провідна роль у вирішенні даної проблеми відводиться саме податковій службі. Її головне завдання полягає у здійсненні контролю за дотриманням вимог податкового законодавства, правильністю нарахування, повнотою і своєчасністю сплати податків, зборів та обов'язкових платежів. Чинне українське законодавство чітко визначає основні напрями контрольної роботи податкових органів, що зумовило певний рівень відпрацьованості та методичної забезпеченості обліку платників податку, організації та проведення податкових перевірок і заходів щодо скорочення недоїмки по податкових платежах.

Як показує практика, не завжди досконала нормативно-правова база є запорукою стабільності податкової системи держави. Саме якісна робота податкової служби створює умови для розвитку підприємницької діяльності в Україні. Від мо-

жливостей виконувати контрольну функцію податкових органів залежить наповнення державної скарбниці, що є достатньо важкою і тим більш важливою державною задачею. Ефективність вирішення цієї задачі - наповнення доходної частини державного бюджету завжди залишалося за вмінням держави управляти оподаткуванням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання організації і проведення контрольної роботи податкових органів досліджувалися в роботах М.Я. Азарова, В.Д. Кольги, В.А. Онищенко, В.М. Гаращука, А.Ф. Мельника, О.Ю. Оболенського, А.Ю. Васіна, Л.Ю. Гордієнко, В.П. Завгороднього, В.Я. Малиновського, В.С. Шестака [3; 4; 5; 6; 7; 9; 10]. Розроблені зазначеними вченими загальнотеоретичні підходи до інформаційно-аналітичного забезпечення організації податкових органів становлять важливу теоретичну основу вдосконалення практичних засад їх організаційно-контрольної діяльності.

Серед практиків, які значну увагу приділили дослідженню саме визначенню ролі контрольної роботи в податкових органах державної служби України, необхідно відзначити Г.Г. Анкудовича, А.І. Брезвіна, О.М. Бандурка, О.П. Рябченко, В.Л. Грохольський, Ф.О. Ярошенка та інших [13; 14; 15; 16].

Метою статті є комплексне дослідження теоретичних засад контрольної і аналітичної роботи органів податкової служби і визначення її ролі в податковому



процесі трансформаційного періоду, а також розробка практичних рекомендацій і заходів щодо вдосконалення методів організації та проведення контрольної податкової служби.

Виклад основного матеріалу. Податковий процес [3, с. 57] являє собою сукупність заходів і дій держави щодо визначення об'єктів та суб'єктів оподаткування, ставок податків, засад обрахування і сплати податків, контролю за дотриманням податкового законодавства податкових надходжень і їх джерел.

Шестак А.О. виділяє такі етапи податкового процесу, що зображено на рис. 1

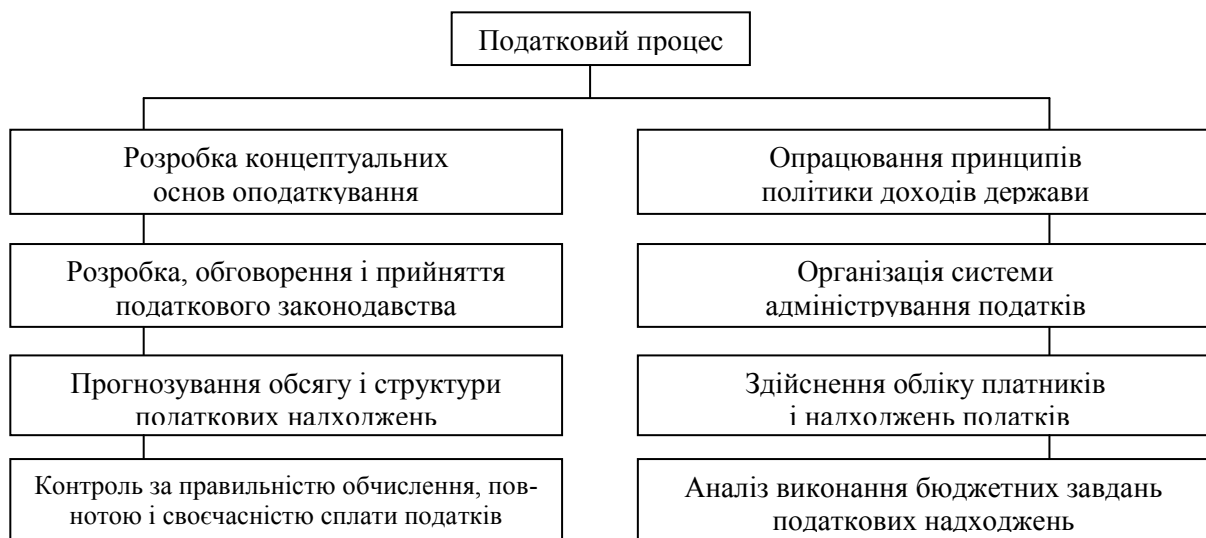


Рис. 1. Етапи податкового процесу (за даними [9])

Контролююча робота податкових органів являє собою невід'ємний елемент податкового процесу, об'єктивно зумовлений існуванням функцій податків. Міжнародна податкова практика теж підтверджує залежність ефективності податкового процесу від правильності побудови податкової системи і рівня організації податкової служби [3, с. 38]. Якщо зосередити увагу на оцінюванні соціально-економічного стану та податкової системи в державі, визначенні взаємозв'язку між розміром сплачуваних податків та доходами платників, аналізуванні факторів, які впливають на кінцеві фінансові результати, вивченні фінансово-господарського стану підприємств та розробці рекомендацій щодо його покращання, то податковий процес стане якісним підґрунтям розвитку держави в

[9]. Податковий процес складається з [1]: розробка концептуальних основ оподаткування; опрацювання принципів політики доходів держави; розробка, обговорення і прийняття податкового законодавства; організація системи адміністрування податків; прогнозування обсягу і структури податкових надходжень; здійснення обліку платників і надходжень податків; контроль за правильністю обчислення, повнотою і своєчасністю сплати податків; аналіз виконання бюджетних завдань податкових надходжень і оцінка їх джерел.

цілому. Дані напрями діяльності охоплює сфера контрольної роботи податкової служби. Проведення такої роботи дозволяє впливати на весь процес оподаткування, обирати більш сприятливі та ефективні форми його впливу на соціально-економічну дійсність.

На думку вчених побудова демократичної [6, с. 65] держави вимагає пристосування вітчизняної системи оподаткування до умов Європейського Співтовариства. У зв'язку з цим доведено, контролююча робота податкової служби України має здійснюватися в таких напрямках [1]:

- досягнення єдиної методики обчислення податків, упорядкування податкових пільг, розумне застосування фінансових санкцій за порушення норм оподаткування;





- встановлення оптимального співвідношення між прямими та непрямими податками і збереження тенденцій до зростання прямого оподаткування;

- економічне обґрунтування системи диференціації ставок податків залежно від обсягів господарської діяльності суб'єктів оподаткування, виду діяльності і технологічних умов виробництва;

- підвищення рівня відповідальності платників податків за своєчасну і повну сплату податкових платежів, у тому числі встановлення матеріальної та кримінальної відповідальності;

- досягнення відповідності податкового законодавства умовам Європейського Економічного Співтовариства (ЄЕС), дотримання міжнародних угод щодо оподаткування.

Ми вважаємо, що впровадження в практику оподаткування наведених вище заходів буде сприяти стабільності та справедливості оподаткування, оптимізації податкового навантаження шляхом розширення дохідної бази бюджету, створенню дієвого механізму контролю за справлянням податків, зборів та інших обов'язкових платежів.

Податковий контроль органами державної податкової служби починається на стадії державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності у вигляді податкового обліку платників податків і зборів (обов'язкових платежів). Цей етап податкового контролю надзвичайно важливий, оскільки саме тут формується інформація про конкретного платника податків й визначаються ризикові суб'єкти господарської діяльності, які без поважних на те причин свідомо не сплачують податків та інших обов'язкових платежів.

Перевірка як процедура податкового контролю охоплює обстеження і визначення окремих ділянок фінансово-господарської діяльності суб'єктів підприємницької діяльності. Якщо камеральна перевірка має місце під час прийняття й обробки податкової звітності в органах податкової служби, то документальна перевірка здійснюється з виїздом на об'єкт контролю і характеризується вищою об'єктивністю вивчення повноти і прави-

льності податкових розрахунків, їхнім зіставленням із даними первинних документів, аналітичним і синтетичним обліком, податковим обліком і звітністю. Слід зауважити, що документальна перевірка є основним методом податкового контролю. Для виявлення платників, які навмисно ухиляються від сплати податків, органами державної податкової служби запроваджена та використовується єдина автоматизована інформаційно-аналітична система "Вибір об'єкта", що поєднує інформацію з АРМ "Митниця", "КРП", "Держдохід", "Аудит" та ін. При обробці й аналізі відповідних даних виділяються господарські структури, що є потенційними об'єктами податкового контролю, тобто з ознаками податкових правопорушень. Але тут через відсутність достатньої достовірної інформаційної бази та узгодженості даних виникають певні проблеми комп'ютерного відбору об'єктів перевірок.

Підвищення якості податкових перевірок як основи податкового контролю сприятиме зменшенню державного втручання у підприємницьку діяльність та зручненню «тіньового» сектору економіки. Таким чином, податкові службовці будуть виконувати покладені на них завдання відповідно до вимог як Конституції України, так і Податкового кодексу держави, що сприятиме налагодженню партнерських взаємовідносин між податковими органами та платниками податків. Такі зміни позитивно вплинуть на соціально-економічний розвиток суспільства та підвищать політичну стабільність в державі.

Перед податковими органами не стоїть завдання покарати винних у порушенні законодавства. Контрольна робота податкової служби спрямована на профілактичну роботу з підприємствами, які стають заручниками контрагентів тіньового сектору економіки. Таким чином, профілактичні заходи є дієвим інструментом детінізації економіки, а роль контрольної роботи податкової служби, як і раніше, полягає в наповненні бюджету. Так, суб'єктів господарювання потрібно переконати у необхідності прозорого ведення бізнесу, що є підґрунтям для якісної роботи податкових органів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Доведено, що податковий процес зумовлює вилучення до бюджету понад 1/3 ВВП і суттєво впливає на економічний розвиток та рівень добробуту населення. Таким чином, від якості податкового контролю на пряму залежить наповнення державного бюджету України. Головне призначення контрольної роботи податкової служби України полягає у виявленні і попередженні порушень податкового законодавства і поглибленні аналітичного обґрунтування управлінських рішень в сфері оподаткування.

Застосування нових підходів щодо вибору об'єктів документальних перевірок на основі їх фіскальної значимості і визначення штатної чисельності спеціалістів ДПС України залежно від кількості платників, які реально сплачують податки і сум податкових платежів дозволить підвищити результативність діяльності податкових органів майже на 30%.

Так, чітко визначена позиція податкової служби щодо здійснення податкового контролю відповідно Податкового кодексу України сприятиме динамічному розвитку держави. Доведено, що головну роль в цьому має відігравати якість податкових перевірок, що, таким чином, зменшить втручання в діяльність підприємницьких структур.

Література

1. Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, ст.112.
2. Закон України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» від 21 грудня 2000 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 10. – Ст. 44.
3. Азаров М. Я., Кольга В. Д., Онищенко В. А. Все про податки. – К.: "Експерт-Про", 2000.
4. Гаращук В.М. Стандарти державного контролю: погляд на проблему // Право України. – 2002. - № 8. – С.88-90.
5. Державне управління: Навч. посіб. / А. Ф. Мельник, О. Ю. Оболенський,

А.Ю.Васіна, Л.Ю.Гордієнко; За ред. А.Ф. Мельник. – К.: Знання-Прес, 2003. – 343 с.

6. Завгородний В. П. Налоги и налоговый контроль в Украине. – К.: "А. С. К", 2000.

7. Малиновський В. Я. Державне управління: навчальний посібник. – Луцьк: „Вежа”, 2000. – 558с.

8. Онищенко В.А. Удосконалення процесів підготовки до проведення податкової перевірки // Фінанси України. – 2003. - № 6. – С. 14-20.

9. Шестак В. С. Державний контроль в сучасній Україні: теоретико-правові питання: автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.01 / Нац. ун-т внутр. справ. – Х., 2002. – 18 с.

10. Нікітішин А. О. Адміністрування податків в умовах фінансово-економічної кризи / А. О. Нікітішин // Фінанси України. – 2011. – № 1. – С. 38–45.

11. Звіт Рахункової палати України про виконання Державного бюджету України за 2003 – 2010 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua>.

12. Мельник В. М., Солдатенко О. В. Податок на додану вартість у податковій системі України// Фінанси України. – 2006, № 9. – С. 82-92.

13. Теремецький В. І. Стан і перспективи розвитку інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності органів державної податкової служби України // Часопис Академії адвокатури України – № 13 (4'2011) – С. 1-6.

14. Ярошенко Ф. О. Історія податків та оподаткування в Україні : навч. посібн. / Ф. О. Ярошенко, В. Л. Павленко. – Ірпінь, 2002. – 240 с.

15. Рябченко О. П. Держава і економіка: адміністративно-правові аспекти взаємовідносин: монографія / О. П. Рябченко; за заг. ред. О. М. Бандурки. – Х.: Вид-во Ун-ту внутр. справ, 1999. – 304 с.

16. Грохольський В. Л. Організаційно-правові засади управління спеціальними підрозділами МВС України по боротьбі з організованою злочинністю: монографія / В. Л. Грохольський. – Х: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 312 с.

Рецензент: Максимов В. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Економіка підприємства» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

Стаття подана
10.02.2012 р.



ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МАТЕМАТИЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ТАКСОНОМЕТРИЧНОГО МЕТОДУ ПРИ РЕЙТИНГУВАННІ БАНКІВ

В статті використано розроблену модифікацію таксонометричного методу на класі економічних задач для визначення рейтингів банків. Відмінності запропонованої модифікації полягають у нормуванні значень показників фінансової діяльності банку через використання норми векторувовпцю – норми кожного показника по досліджуваним банкам. Також проведено порівняльний аналіз результатів застосування різних підходів до математичної обробки даних, що можуть бути використані на різних етапах таксонометричного методу при проведенні рейтингування банків. На підставі отриманих результатів зроблений висновок про те, що запропонована модифікація таксонометричного методу дає адекватні якісні та кількісні результати та може ефективно використовуватись на вказаному класі економічних задач.

Ключові слова: банк, аналіз, надійність банку, рейтинговий підхід, критерії надійності, таксонометричний метод.

Постановка проблеми. На сьогодні, в період світової фінансової кризи, конкурувати між собою банкам стає все складніше. Має місце відтік депозитів, уповільнився процес кредитування, і це тільки те, що лежить на поверхні, не враховуючи більш складних проблем, що існують в економіці держави та яким підлягає банківська система України.

Тому актуальним і важливим питанням є аналіз роботи банків з метою інтегральної оцінки показників їх діяльності і побудови об'єктивних рейтингових оцінок.

Існує ряд методів, які використовуються вченими і практиками для аналізу роботи банків. У більшості випадків ці методи дозволяють робити досить якісні, точні висновки, проте, слід зазначити, що ці методи базуються на аналізі формалізованої інформації, як правило ця інформація торкається банківської звітності.

Результати кількісного аналізу, що базуються на проведенні порівняльної оцінки показників діяльності банку з показниками діяльності інших банків, формують адекватну самооцінку банку, дають змогу оцінити поточну рейтингову позицію банку та побачити, які саме показники впливають на позицію банку у розрізі конкретного переліку окремих банків, по групі банків, або ж по банків-

ській системі в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. При виборі методики визначення рейтингової оцінки банків на ряду із іншими підходами використовується таксонометричний метод (метод евклідових відстаней) [1, 2, 3]. Рейтинги, що складені на основі використання цього методу дають комплексну оцінку діяльності банків, дозволяючи визначити кращі з них по цілому ряду показників, набір яких, в свою чергу, може бути різним в залежності від конкретної поставленої задачі.

В основу таксонометричного методу покладено визначення відстаней між поточним об'єктом та «еталонним». Однак існують різні підходи до обробки даних на етапі як нормування показників, що розглядаються, так і на етапі визначення еталонного банку.

Метою дослідження є використання таксонометричного методу на класі економічних задач, що стосуються визначення поточного рейтингу банків, а також проведення порівняльного аналізу результатів застосування різних підходів до математичної обробки даних, що можуть бути використані на різних етапах таксонометричного методу при проведенні рейтингування банків.

Виклад основного матеріалу. В основу таксонометричного методу (ме-





тоду евклідових відстаней) [1, 2, 3] закладено вибір еталону та порівняння оптимальних параметрів (координат) його вектору із відповідними параметрами векторів всіх інших об'єктів дослідження (визначення евклідових відстаней, по яких і відбувається ранжування об'єктів: найменша відстань відповідає найвищому місцю об'єкту). Принципова відмінність даної методики від інших, що використовуються для рейтингової оцінки, полягає у поданні всіх статистичних даних по обраним критеріям (показникам) у вигляді матриці, де окремий рядок є вектором конкретного об'єкту, координатами якого є значення показників.

Далі розглянемо існуючі підходи до математичної обробки, що використовуються в таксонометричному методі.

$$P'_{s,i} = \frac{P_{s,i} - \bar{P}_i}{\sigma_i}; \tag{1}$$

$$\bar{P}_i = \frac{1}{b} \sum_{s=1}^b P_{s,i}; \tag{2}$$

$$\sigma_i = \sqrt{\frac{1}{b} \sum_{s=1}^b (P_{s,i} - \bar{P}_i)^2}, \tag{3}$$

де $P'_{s,i}$ – матриця нормалізованих значень показників ($s = \overline{1, b}; i = \overline{1, n}$);

$P_{s,i}$ – елементи матриці P ;

\bar{P}_i – середнє значення i -го показника для всієї сукупності банків;

σ_i – середнє квадратичне відхилення i -го показника.

$$Pet_i = \left(\begin{array}{c} \max \{p'_{s,1}\} \\ s \\ \min \{p'_{s,1}\} \end{array} \right) \dots \left(\begin{array}{c} \max \{p'_{s,i}\} \\ s \\ \min \{p'_{s,i}\} \end{array} \right) \dots \left(\begin{array}{c} \max \{p'_{s,n}\} \\ s \\ \min \{p'_{s,n}\} \end{array} \right), \tag{4}$$

де $\left(\begin{array}{c} \max \{p'_{s,i}\} \\ s \\ \min \{p'_{s,i}\} \end{array} \right)$ – визначення максимального або мінімального нормалізованого значення i -го показника в залежності від напряму впливу на результативну

Перший підхід – класичний таксонометричний метод [1, 2]. Метод включає у себе декілька етапів. Основним з яких є етап нормування показників, що розглядаються, у зв'язку із тим, що вони можуть мати різну природу та незрівняні між собою значення. Показники в свою чергу складають матрицю P (i -тий вектор-стовпець елементів матриці P – список значень однорідного i -го показника (число показників n) для кожного з b банків, а s -тий вектор-рядок елементів – список різнорідних значень показників для s -того банків ($i = \overline{1, n}; s = \overline{1, b}$).) На цьому етапі нормалізація відбувається за блоком співвідношень [1, 2, 5]:

Другим важливим етапом є формування «еталонного» об'єкту [3]. Для формування «еталонного» об'єкту, з яким будуть порівнюватися всі інші, визначаються оптимальні значення нормалізованих i -тих показників за всіма банками. Вибираються відповідно максимальні або мінімальні значення в залежності від напряму впливу на результативну ознаку. Обрані оптимальні значення формують матрицю-рядок:

ознаку ($s = \overline{1, b}; i = \overline{1, n}$);

Наступним етапом методу є зіставлення значень i -тих показників всіх досліджуваних об'єктів з їх «еталонними» значеннями. На цьому етапі розраховуються відстані D_s між s -тим об'єктом та

«еталонним», використовуючи наступний вираз:

$$D_s = \sqrt{\sum_{s=1}^b (p'_{s,i} - pet_i)^2}, \quad (5)$$

де $p'_{s,i}$ – нормалізовані значення показників діяльності банків ($s = \overline{1, b}; i = \overline{1, n}$);

pet_i – значення показників «еталонного» банку.

На основі (5) і визначають рейтинги досліджуваних банків – чим значення відстані D_s^* менше, тим вище рейтинг банку.

Другий підхід, запропонований автором роботи [3]. В дані статі пропонується розглянути тільки відмінності

$$P'et_i = Pet_i + \sigma_i = (p'et_1 \quad \dots \quad p'et_i \quad \dots \quad p'et_n), \quad (6)$$

де $P'et_i$ – матриця нормалізованих значень показників «еталонного» об'єкту ($i = \overline{1, n}$);

σ_i – середнє квадратичне відхилення i -го показника.

$$D_s = \sqrt{\sum_{s=1}^b (p'_{s,i} - p'et_i)^2}, \quad (7)$$

де $p'_{s,i}$ – нормалізовані значення показників діяльності банків ($s = \overline{1, b}; i = \overline{1, n}$);

$p'et_i$ – значення показників «еталонного» банку, скориговані на середньоквадратичне відхилення (3).

$$P = \begin{pmatrix} p_{11} & \dots & p_{1i} & \dots & p_{1n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ p_{s1} & \dots & p_{si} & \dots & p_{sn} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ p_{b1} & \dots & p_{bi} & \dots & p_{bn} \end{pmatrix}. \quad (8)$$

Для матриці P фінансових показників діяльності банків (8) i -тий вектор-стовпець елементів – список значень однорідного i -го показника (число показників n) для кожного з b банків, а s -тий вектор-рядок елементів – список різнорідних значень показників для s -того банку ($i = \overline{1, n}; s = \overline{1, b}$).

від класичного таксонометричного методу. Ці відмінності [3] полягають у наступному. На етапі визначення «еталонного» банку, після визначення оптимальних значень нормалізованих i -тих показників за всіма банками (4), в роботі [3] також пропонується розраховувати нормалізовані показники «еталонного» банку шляхом коригування визначеного оптимального значення i -го нормалізованого показника на величину середньоквадратичного відхилення (3):

Далі на етапі розрахунку відстаней D_s між s -тим об'єктом та «еталонним», вираз (5) приймає вигляд:

Третій підхід – авторський. Як було сказано вище, значення показників діяльності банків формують матрицю P :

Для того, щоб порівнювати чисельні значення показників між собою, необхідно привести їх до безрозмірного вигляду. Це пропонується здійснити шляхом нормування значень показників.

Для чисельного значення, з яким буде порівнюватися кожний показник, зручно взяти норму вектору-стовпця (но-



рму кожного критерію) по досліджуванним банкам:

$$P_i^{\text{norm}} = \sqrt{\sum_{s=1}^b P_{s,i}^2}, \quad (9)$$

де $P_{s,i}$ – чисельне значення i -го показника ($i = \overline{1, n}$) по s -му банку ($s = \overline{1, b}$);

n – кількість показників, що розглядаються;

b – кількість банків, що досліджуються.

$$P'_{s,i} = \frac{P_{s,i}}{P_i^{\text{norm}}}, \quad (10)$$

де $P'_{s,i}$ – матриця нормалізованих значень показників ($s = \overline{1, b}$; $i = \overline{1, n}$)

Наведений підхід відрізняється від підходу, що використовує нормування завдяки врахуванню середньоквадратичного відхилення (1)-(3) [1, 2, 3]. Питанням стає аналіз результатів, які будуть отримані на основі використання співвідношень (1)-(3) та співвідношення (10) при визначенні рейтингів банків.

Щодо визначення відстаней між поточним та «еталонним» банком (останній етап таксонометричного методу), то в цьому третьому підході пропонується використовувати співвідношення (5), тобто не корегувати оптимальні значення i -го нормалізованого показника на

$$R_s = 1 - \frac{D_s}{\sqrt{\sum_{s=1}^b D_s^2}}. \quad (11)$$

В цьому випадку, чим значення сумарного рейтингового числа R_s вище, тим вище рейтинг банку.

Таким чином, ми розглянули три різні за своїм математичним описом процедури застосування таксонометричного методу при рейтингуванні банків.

Викладені вище альтернативні варіанти таксонометричного методу пропонується застосувати при рейтингуванні 9 умовних банків за показниками надійності.

Таким чином, нормовані значення критеріїв, що приведені до 1 (одиниці), визначаються виразом:

величину середньоквадратичного відхилення (див. (6)), а для розрахунків взяти тільки значення (4), розуміючи їх зміст як оптимальні («еталонні») значення i -го нормалізованого показника, що не потребують ніякого корегування.

Рейтинги банків визначаються на основі (5) – чим значення відстані D_s менше, тим вище рейтинг банку. Однак, для зручності подальшого аналізу рейтингів банків, а також для більш адекватної деталізації отриманих даних у графічній формі пропонується використовувати співвідношення, що характеризує сумарне рейтингове число R_s для кожного з банків:

Надійність банків пропонується оцінювати, використовуючи наступні критерії [4]:

- 1) K_1 – відтік депозитів фізичних осіб $K_{1,1}$ та юридичних осіб $K_{1,2}$ з банку;
- 2) K_2 – чи здійснює банк видачу довгострокових кредитів;
- 3) K_3 – достатність капіталу;
- 4) K_4 – об'єм сформованих резервів під видані кредити, а також інші активи;



- 5) K_5 – прибутковість або збитковість банківської структури;
- 6) K_6 – валютна складова банківської діяльності;
- 7) K_7 – співвідношення кредитів виданих юридичним $K_{7,1}$ і фізичним особам $K_{7,2}$ від об'єму усіх активів банку;
- 8) K_8 – співвідношення залучених коштів від населення і юридичних осіб.

Дані фінансової звітності для умовних банків взято для розрахунків з відкритих джерел [5]. На основі цих публічних даних щодо фінансової звітності банків автором розраховані значення критеріїв $K_1 - K_8$, що наведені у загальній табл. 1.

Т а б л и ц я 1

Зведені дані щодо значень критеріїв $K_1 - K_8$

Критерії	Банки								
	№1	№2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9
$K_{1,1}$	7,02	2,1	-3,5	4,81	-14,59	2,18	2,29	1,41	-1,04
$K_{1,2}$	-6,43	6,09	15,48	5	-0,27	1,26	-3,58	4,86	-1,38
K_2	1	1	1	1	0	1	1	1	1
K_3	0,9255	1,5961	0,6943	1,3737	1,2958	1,5002	2,6491	1,5877	0,8047
K_4	-4,545	-1,418	-9,356	-1,464	-45,44	-4,581	-0,408	-3,793	-21,79
K_5	-1,709	0,922	0,038	0,024	-12,36	0,038	0,180	0,063	-1,207
K_6	-0,052	0,0705	-0,08	-0,002	-0,453	-0,019	0,0158	0,0494	-0,299
$K_{7,1}$	0,9827	0,9773	0,8874	0,7455	0,8092	0,8644	0,9995	0,817	0,4509
$K_{7,2}$	0,743	0,8504	0,2681	0,8676	0,6886	0,8077	0,1346	0,8429	0,1045
K_8	0,7249	0,8837	0,7443	0,6756	0,1927	0,9027	0,4854	0,7921	0,9354

На основі даних, представлених у загальній табл.1 щодо значень критеріїв, розраховуються сумарні рейтингові числа (5) (що характеризують рейтинг банків) та будується діаграма рейтингів досліджуваних банків.

Для перевірки якісних та кількісних результатів, що отримані завдяки трьом вищевикладеним підходам, пропонується використовувати четвертий підхід. Сутність четвертого підходу полягає у тому, що для розрахунку рейтингових чисел використовується співвідношення

$$C_s = \sum_{i=1}^n p'_{s,i} \tag{12}$$

де C_s – рейтингове число $s = \overline{1, b}$;
 $p'_{s,i}$ – нормовані значення i -го показника ($i = \overline{1, n}$) по s -му банку ($s = \overline{1, b}$).

Сумарне рейтингове число R_s для кожного з банків пропонується розраховувати як:

$$R_s = \frac{C_s}{\max_{s=1,b}\{C\}} \tag{13}$$

В табл.2 наведені значення сумарних рейтингових чисел R_s та місця досліджуваних банків у рейтингу згідно із чотирма підходами. На рис.1 представлено діаграми рейтингів банків.

Аналізуючи отримані результати з табл. 2 та рис.1, видно, що рейтинги бан-

ків за підходом №1 (класичний таксонометричний метод) та підходом №3 (авторський альтернативний) майже однакові, як за кількісними показниками, так і за якісними, однак результати все ж таки різні. Якісно, місця в рейтингу співпали для банків №1, №2, №5, №6 та №9.



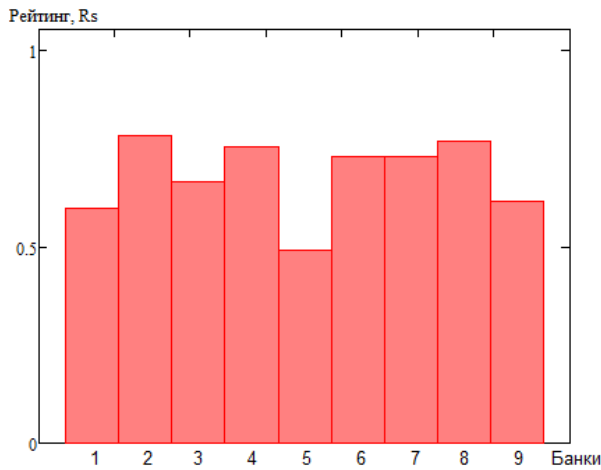
Т а б л и ц я 2

Рейтинги банків

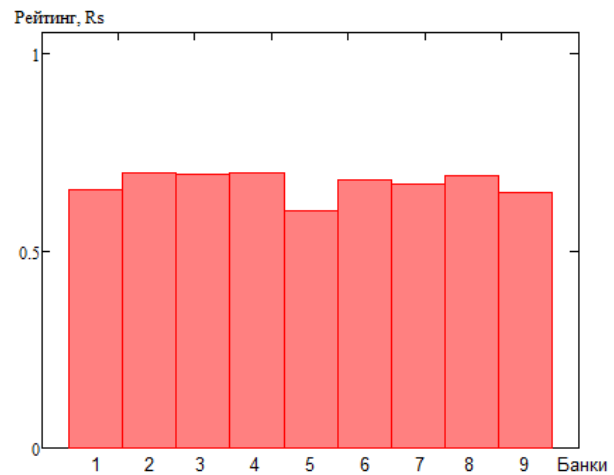
№ з/п	Назва банку	Підхід №1		Підхід №2		Підхід №3		Підхід №4	
		R_s , од.	Місце в рейтингу	R_s , од.	Місце в рейтингу	R_s , од.	Місце в рейтингу	R_s , од.	Місце в рейтингу
1.	Банк №1	0,59583	8	0,65221	7	0,58888	8	0,50061	8
2.	Банк №2	0,78019	1	0,6945	2	0,79091	1	1	1
3.	Банк №3	0,66346	6	0,69	3	0,74409	4	0,87313	4
4.	Банк №4	0,7534	3	0,69597	1	0,78488	2	0,96033	2
5.	Банк №5	0,49002	9	0,60039	9	0,46817	9	-0,459	9
6.	Банк №6	0,72569	5	0,67637	5	0,71615	5	0,75222	5
7.	Банк №7	0,72623	4	0,66716	6	0,64951	6	0,73831	6
8.	Банк №8	0,76549	2	0,68792	4	0,76688	3	0,92838	3
9.	Банк №9	0,61401	7	0,64704	8	0,63273	7	0,52866	7

Якщо порівнювати результати підходу №2 та підходу №3, то слід констатувати те, що підхід №2 дав якісно та кількісно дуже схожі між сумарні рейтин-

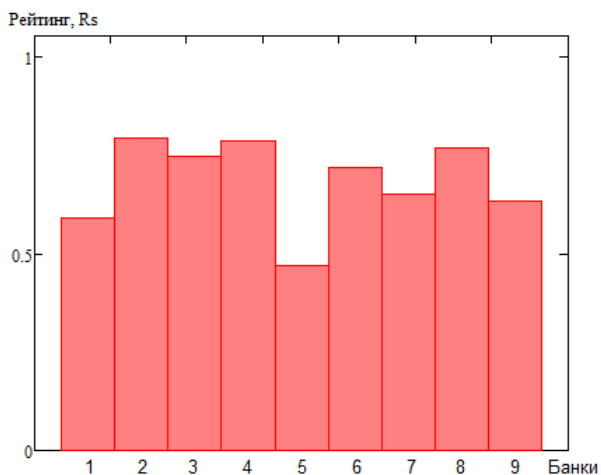
гові числа для всієї сукупності банків, і це є не інформативно (див. рис.1б). Якісні результати співпали тільки для банків №5, №6 та №7.



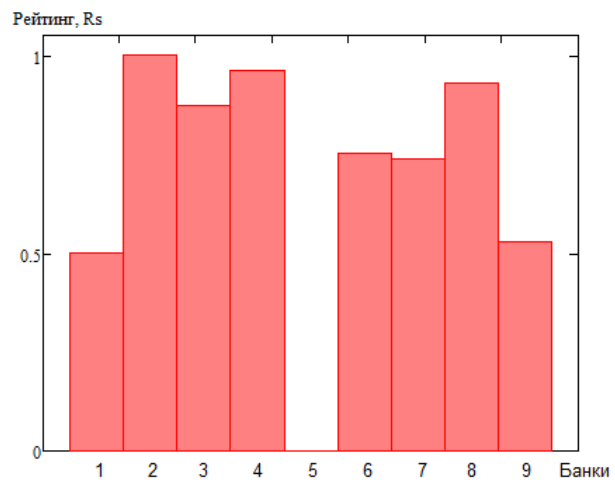
а) перший підхід



б) другий підхід



в) третій підхід



г) четвертий підхід

Рис.1. Діаграми рейтингів банків

Однакові якісні результати між підходом №2 та підходом №1 тільки для банків №5 та №6.

Порівнюючи підхід №3 та підхід №4 видно (табл.2, рис.1), що рейтингові позиції для всіх банків співпадають. Кі-



лькісно результаті відрізняються у зв'язку із різними співвідношеннями для розрахунку сумарного рейтингового числа, однак якісно результати є ідентичними.

Таким чином, результати, що отримані за допомогою четвертого (перевіркового) підходу співпали із результатами підходу №3 (авторський альтернативний). У зв'язку із цим, можна рекомендувати цю альтернативну модифікацію таксонометричного методу для використання на даному класі задач – рейтингування банків.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Розроблено модифікацію таксонометричного методу для визначення рейтингів банків. Відмінності запропонованої модифікації полягають у нормуванні значень показників фінансової діяльності банку через використання норми вектору-стовпцю (норми кожного показника) по досліджуваним банкам.

Численні результати, що отримані при рейтингуванні 9 умовних банків по показникам надійності банків показали, що авторський підхід дає адекватніші результати ніж розглянуті підходи. Тому автор рекомендує дану модифікацію таксонометричного методу для використання на даному класі задач – рейтингування банків.

Рецензент: Гаврись О. М. – д.е.н., професор, декан факультету бізнесу і фінансів Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», м. Харків.

Література

1. Бубенко П. Т., Владимірова М. С. Оцінка інноваційного потенціала регіонів на основі таксонометричного методу / П. Т. Бубенко, М. С. Владимірова // Науковий інформаційний журнал «Бізнес-інформ». – №4 (2), 2009 р. м. Харків: ХНЕУ.– С.86-88.
2. Просветов Г. И. Финансовый менеджмент: Задачи и решения: учебно-методическое пособие. – М.: Издательство РДЛ, 2005. – 376 с.
3. Сенченко О. Рейтингова оцінка банків у розрізі аналізу їх фінансової безпеки на основі таксонометричного методу // Вісник НБУ. – 2011. – № 1 (179). – С. 58–60.
4. Самородов Б. В. Підходи до аналізу надійності комерційного банку [Текст] / Б. В. Самородов // Механізми реалізації стратегії розвитку національної економіки [Текст]: матеріали міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції (20-21 жовтня 2011 р.). – Тернопіль: Крок, 2011. – С.292-294.
5. Структура активів, зобов'язань, власного капіталу, фінансових результатів діяльності банків України / [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: <http://www.bank.gov.ua>.

*Стаття подана
18.01.2012 р.*



СВІТОВИЙ ДОСВІД ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ

В статті досліджено світовий досвід фінансового планування, визначено основні підходи до його використання з виявленням характерних особливостей. Визначено напрями вдосконалення фінансового механізму забезпечення стійкого розвитку господарюючих суб'єктів. Встановлено мету короткострокового планування фінансових коштів на транснаціональних корпораціях. Визначено умови для збереження рівноваги між можливостями підприємства і вимогами швидко змінного ринку в концернах і на підприємствах Німеччини в рамках стратегічного планування фінансових планів.

Ключові слова: фінансове планування, аспекти, процес, підприємство, управління фінансами, фінансові ресурси.

Постановка проблеми. Процес фінансового планування в країнах з розвинутою ринковою економікою має свої особливості, аналіз яких необхідний для виявлення позитивного світового досвіду з метою його використання на вітчизняних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі дослідженню світового досвіду фінансового планування присвячені роботи таких провідних учених-економістів як Є.Білий, В.Седов, Г.Гольдштейн, В.Гончаров, Д.Хан.

Проте, проблема фінансового планування залишається ще недостатньо дослідженою. Багато питань як в теоретичному, так і в практичному плані залишаються нерозробленими і потребують детального вивчення.

Мета статті полягає в дослідженні світового досвіду фінансового планування, визначенні основних підходів до його використання з виявленням характерних особливостей.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо три підходи до використання фінансового планування – німецький, американський і японський, кожен з яких має свої особливості.

Крупні німецькі підприємства накопичили величезний досвід корпоративного планування в умовах сильних соціальних обмежень, з одного боку, і жорсткій міжнародній конкуренції - з іншого. Цей досвід знаходить успішне застосування на підприємствах колишньої ГДР, Польщі, Чехії, куди експансують західнонімецькі концерни. Німецький підхід до фінансового планування характеризується ґрунтовністю і детальністю всіх планово-контрольних процедур. Велику увагу підприємці приділяють питанням безпечного в плані ліквідності ро-

звитку підприємства і стратегічному підходу. Тому як критерії існування підприємства в короткостроковому періоді виступають показники результату і ліквідності, а як довгострокова мета – збільшення цінності капіталу підприємства; короткостроковий же прибуток розглядається тільки як джерело фінансування перспективного розвитку. На відміну від американської системи корпоративного управління, в німецьких фірмах персонал безпосередньо включений в управління підприємством через участь в наглядових (на крупних АТ) і виробничих радах. Розподіл отриманого прибутку або фінансового результату підприємства вивчається з погляду внесків в нього праці і капіталу. Акціонери практично зрівняні в правах з персоналом, що робить підприємство стійкішим. Важливе значення мають на німецьких підприємствах регламентація процесів управління і залучення до цих процесів персоналу. Зокрема, це відбувається через управління по цілях і систему стимулювання керівників і персоналу, прив'язану до рівня досягнення цільових показників [8, с. 141].

Для збереження рівноваги між можливостями підприємства і вимогами швидко змінного ринку в концернах і на підприємствах Німеччини в рамках стратегічного планування фінансові плани окремих полів бізнесу зводяться в загальний план. Дефіцит грошових коштів, що виникає у окремих полів бізнесу, ліквідується в ході планування фінансових операцій. Цю задачу зазвичай вирішує центральний відділ фінансів. Якщо дефіцит фінансування не може бути ліквідований в короткостроковому і середньостроковому періоді, то використання грошових коштів, запланованих для полів бізнесу, обмежується, наприклад, збільшенням термінів



інвестування (у короткостроковому періоді) або коректуванням стратегічних планів полів бізнесу (у середньо- і довгостроковому періоді). Крім того, центральний відділ фінансів робить спеціальні короткострокові фінансові

розрахунки, пов'язані із специфічними надходженнями і виплатами грошових коштів [7]. Тим самим складаються три етапи фінансового планування, не враховуючи окремих планів фінансування проектів (табл. 1).

Т а б л и ц я 1

Врахування руху капіталу по стадіях планування (досвід Німеччини) [8, с. 708]

Етапи	Стратегічне планування	Оперативне планування	Короткострокове планування
Предмет	Потенціал прибутку	Прибуток	Ліквідність
Інструмент	Визначення потреби полів бізнесу в грошових коштах Фінансування полів бізнесу (середньо - і довгострокове)	Розрахунок грошового капіталу Бюджет	Розрахунок надходжень/виплат
Мета	Фінансування виконання загального плану	Визначення фінансових рамок для структурних підрозділів	Економічно оптимальне надання або вкладення грошей

В оперативному плануванні (бюджетуванні) за допомогою бюджету встановлюються фінансові рамки, в яких повинні оперувати підрозділи. Метою короткострокового планування фінансових коштів є підтримка оптимальної ліквідності.

На підприємствах Німеччини процес фінансового планування орієнтований, по більшій мірі, на внутрішніх користувачів інформації, осіб, що ухвалюють управлінські рішення. Бюджетний процес строго регламентований, коректуванню, що враховує зміни умов, в ході господарського циклу піддаються лише довгострокові бюджети. Середньо - і довгострокові бюджети міняються тільки в наступному циклі, тобто процес фінансового планування не можна визнати гнучким.

Фінансове планування в корпораціях США підпорядковане вимогам зовнішніх користувачів: зовнішніх інвесторів, акціонерів, кредиторів, урядових регулюючих і податкових відділів. Податкове управління, при всій його значущості, не має в цьому переліку пріоритетного значення, на відміну від концернів і підприємств країн континентальної Європи, де особлива увага приділяється саме оподаткуванню. Відповідно, на підприємствах США весь процес фінансового планування направлений на задоволення потреб саме цієї групи користувачів інформації, плани і звіти для зовнішнього використання – пріоритетні. Крім того, фінансове планування корпорацій США відрізняється гнучкістю: коректування основних показників середньо - і короткострокового плану-

вання проводиться у момент виявлення їх необхідності.

Американські фірми використовують зазвичай два види планування: довгострокове стратегічне планування і річне фінансове планування. Стратегічне планування має на меті дати обґрунтовану оцінку майбутньої рентабельності різних стратегічних господарських центрів (СГЦ), і на основі цього приймаються рішення з приводу припинення того або іншого виду підприємницької діяльності або впровадження в нові сфери ділової активності.

Річне фінансове планування ґрунтується на показниках стратегічного плану. Річний план (бюджет) - оперативний документ згідно якому СГЦ визначає планований на поточний рік об'єм виробництва, складає плани по використанню робочої сили, капіталовкладень, випуску нових видів продукції. У річному плані деталізується план виробництва і збуту поквартально і щомісячно. Процес розробки річного плану починається з прогнозу об'єму продажів товарів і послуг, потім розраховуються витрати виробництва, і намічається прибуток. Складання бюджету починається з розробки нормативів трудових витрат на одиницю продукції, що випускається. Потім від досягнутого визначаються витрати на сировину і матеріали по встановлених нормативах.

Гнучкість планування американські компанії підвищують 2-мя шляхами: 1 - скорочення планованого періоду; прогнозування і планування завдань на ковзаючій основі. 2 - скорочення часу виконання замовлення;



встановлення тісніших контактів із замовником. В американських компаніях плани складаються, як правило, у виробничих відділеннях. За деякими даними, близько 2/3 американських компаній планують «від низу до верху», 1/3 - на основі взаємодії всіх рівнів управління, а планування зверху «вниз» взагалі відсутнє [2; 3; 4; 5; 6].

Загально визнано, що основою японського бізнесу є планомірність, тобто всі дії будь-якого підприємства обов'язково здійснюються по строгому плану. Велика увага приділяється всім видам планів, особливо стратегічним, орієнтованим на досягнення крупних цілей і розвиток на довгостроковій основі. Довгострокове планування в Японії почало прискорено упроваджуватися з 1950 року. У 1956 р. був прийнятий п'ятирічний план економічного розвитку країни.

В Японії всі крупні фірми мають планові відділи; підготовка плану централізована, планування здійснюється зверху – вниз. Часовий горизонт планування зазвичай рівний п'яти рокам, горизонт прогнозування – п'ятнадцяти рокам. Процес фінансового планування в більшості випадків включає чотири стадії: формулювання передумов, уточнення проблем, довгострокова стратегія, середньострокові і короткострокові плани. Особливо слід підкреслити, що в Японії існує система загальнонаціонального прогнозування, іноді її називають індикативним плануванням.

Центральний плановий відділ в японських компаніях грає значно важливішу роль, ніж в американських. Зазвичай саме плановий відділ здійснює розробку плану при деякій участі лінійних планових відділів і відділу взаємин з персоналом. Складений плановим відділом план розглядається Комітетом з управління, а остаточне рішення ухвалюється Комітетом з управління і Президентом, який одночасно є і Головним керівником. У японських компаніях це багато в чому обумовлено тим, що ступінь їх диверсифікації менший, ніж американських.

Філософія і цілі компанії переглядаються за участю акціонерів з урахуванням наявних ресурсів. На основі зібраної інформації (про зовнішнє середовище, про стан і розвиток галузі, конкуренцію) складаються прогнози про положення фірми на майбутнє. Аналіз прогнозів дозволяє виявити можливості і погрози. Оцінка результатів минулої діяльності і поточних підсумків виявляє

проблеми і дає інформацію для наступного прогнозування.

Виходячи з вищеперелічених передумов визначаються рівні домагань. Потім прогнозуються найважливіші результати за умови збереження політики, що діє. Ці результати порівнюються з рівнем домагань і виявляються резерви, виробляються стратегії, які дозволяють задіювати виявлені резерви. Щоб усунути розриви прогнозними значеннями, показників і тим на яких претендує компанія розробляються нові стратегії «продукт - ринок». Потім вивчають варіанти розширення виробництва і зниження витрат. Прогнозуються результати при використанні різних стратегій, при цьому виявляється, будуть використані резерви чи ні.

В 70-80% найбільших японських корпорацій застосовуються системи довгострокового планування, планування організовується таким чином:

вибираються 5-10 ключових стратегій і навколо них формується політика довгострокового розвитку;

одночасно приймаються середньострокові плани для об'єднання стратегій в одне ціле і ув'язки з розподілом ресурсів;

вище керівництво визначає цілі кожному підрозділу, а останнє розробляє кількісні плани досягнення цих цілей методом «від низу до верху» [3].

Довгострокова стратегія складається з 3-х елементів: довгострокові цілі, підкріплені довгостроковою стратегією; довгострокові стратегічні проекти; довгострокова політика в основних областях. Середньострокові плани складаються з 3-х частин:

намічаються середньострокові проекти, здійснюється їх хронологічна прив'язка, і розподіляються ресурси;

намічаються плани, по укрупненій номенклатурі продукції виходячи із стратегії конкурентної боротьби для кожного виду продукції;

складаються функціональні плани корпорації, тобто розвиток виробничих потужностей, складаються плани по праці і кадрам.

Особливості даної моделі наступні: по-перше, встановлюються розриви між проектованим і поточним показниками, і розрізняються заходи по їх подоланню; по-друге, метою є не максимізація виробництва,



а мета задовільного виконання поставлених цілей; по-третє, спочатку розробляються довгострокові стратегії, а далі за директиву для середньострокових планів [3; 6].

Отже, дослідження світового досвіду фінансового планування дозволило виявити схожі риси цього процесу на підприємствах провідних країн світу. Схожість обумовлена, з одного боку, спільністю умов функціонування підприємств цих держав: всі вони діють у високорозвинутих ринкових економіках, зумовлюючи розробку і вдосконалення засобів конкурентної боротьби. Так, у зарубіжних компаніях виділяються наступні види планів [1]:

Corporate Charter (статут) — задає фундаментальні цілі підприємства і корпоративні стандарти, орієнтацію на ринки, структуру власності, позиціонування підприємства і відносин з власниками і співробітниками.

Strategic Business Plan (стратегічний бізнес-план) — формується на п'ять-десять років і визначає стратегії фінансування і випуску продукції, зростання об'єму продажів, частки ринку.

Основу планування більшості середніх і дрібних підприємств складають річні бюджети з їх подальшою деталізацією у вигляді операційних бюджетів, що складаються на квартал, місяць, тиждень. До них відносять:

Business Plan (бізнес-план) — формується на один — три роки (часто з розбиттям по кварталах) і уточнює джерела інвестицій, задає напрями розвитку виробничих потужностей, вимоги до персоналу, матеріальних і фінансових ресурсів. Включає укрупнений план продажів в грошовому виразі.

Sales and Operation Plan (план збуту і виробництва — портфель продукції) — формується на рік-два, уточнює бізнес-плани і відображає прогнози продажів і відвантаження готової продукції, укрупнені показники виробництва для забезпечення постачань відповідно до прогнозу, запаси, незавершене виробництво [1].

З іншого боку, слід зазначити і певну унікальність підходів до фінансового планування господарської діяльності на підприєм-

ствах, пов'язану, перш за все, з унікальністю інформаційних систем, пристосованих для власних, внутрінаціональних потреб.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, в ринкових умовах господарювання в Україні необхідно використовувати систему фінансового планування на основі синтезу вітчизняної практики і досягнень світового досвіду. Особливу увагу слід приділити організаційному і методологічному аспектам фінансового планування.

Література

1. Белый Е. М. Периодичность и горизонты планирования в зарубежных и российских компаниях (метод последовательных приближений) / Е. М. Белый, А. В. Кузнецов // Менеджмент в России и за рубежом. — 2004. - № 3. — С. 10 — 15.
2. Внутрифирменное планирование в США / Под ред. В. И. Седова. — М.: Прогресс, 1972. - 387 с.
3. Герчикова И. Н. Менеджмент: учебник / И. Н. Герчикова. — М.: Банки и Биржи, ЮНИТИ, 2008. — 480 с.
4. Гольдштейн Г. Я. Основы менеджмента: учебное пособие, изд 2-е, дополненное и переработанное / Г. Я. Гольдштейн. — Таганрог: изд-во ТРТУ, 2003. — 230 с.
5. Гончаров В. В. В поисках совершенного управления: руководство для высшего управленческого персонала: опыт лучших фирм США, Японии и стран Западной Европы / В. В. Гончаров. — М.: МНИИПУ, 2006. — 223 с.
6. Опыт прогнозирования и планирования развитых индустриальных стран [Электронный ресурс] // Формат доступа: <http://eumtp.ru/?p=1563>
7. Руководство по бюджетированию [Электронный ресурс] // Формат доступа: <http://www.cis2000.ru/cisBudgetingTwo/handl>
8. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга. Пер. с нем. / Под ред. и с предисловиями А. А. Турчака, Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 765 с.

Рецензент: Третяк В. В. — д.е.н., професор кафедри «Міжнародна економіка» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

Стаття подана
15.11.2011 р.



ЕКОНОМІЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ НЕЗВ'ЯЗАНОЮ ДИВЕРСИФІКАЦІЄЮ В УМОВАХ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті на підставі вивчення особливостей реалізації та застосування зарубіжного досвіду запропонована адаптація реалізації стратегії диверсифікації до умов господарської діяльності України. Запропоновані кількісні показники диверсифікації, оцінка яких дозволяє знизити господарські ризики підприємства. Запропоновано механізм стратегічного планування диверсифікації виробництва. Визначено показники, що дозволяють більш точно врахувати вплив незв'язаної диверсифікації на ризик загальної кризи та банкрутства суб'єкта економічної діяльності завдяки урахуванню існуючих взаємозв'язків між різними напрямками економічної діяльності

Ключові слова: диверсифікація, механізм стратегічного планування, модель К.Ендрюса, управлінські рішення, показники диверсифікації, ризики підприємства.

Постановка проблеми. Одним з найбільш важливих і ефективних інструментів адаптації корпорацій до змін зовнішнього середовища є диверсифікація господарської діяльності, тобто регулювання асортименту виробленої продукції, переліку постачальників, а також і споживачів, з якими встановлені довготривалі й стабільні договірні умови господарських взаємовідносин. В межах даного підходу до управління можуть бути прийняті рішення як про підвищення рівня диверсифікації господарської діяльності корпорацій, так і про його зниження. Необхідність обґрунтування відповідних управлінських рішень, координації даних рішень із загальними планами розвитку господарюючого суб'єкта визначає актуальність досліджень особливостей реалізації диверсифікаційних стратегій і встановлення підходів до кількісного виміру рівня диверсифікованості корпорації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам взаємозв'язку диверсифікації та ризиків господарської діяльності присвячені наукові праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як І. Ансофф [1, 2], С. Артамонов [3], А. Берле [10], В. Бірман [5], Дж. Імбс [11]; синергетичний і дезінтеграційний ефект диверсифікації розглянуто в роботах Е. Балацького [4], П. Віленського [6], Л. Пепалла [12]; загальні проблеми диверсифікації господарської діяльності висвітлені в публікаціях С. Орехова [7], М. Портера [8], Л. Яновського [9]. Слід зауважити, що спільною

рисою згаданих робіт є їхня зорієнтованість на осмислення досвіду економічно-розвинених країн. Вивчення особливостей застосування диверсифікаційних стратегій в умовах пострадянських економік загалом та економіки України зокрема проводилося в масштабах, що не дозволяють висвітлити цю проблему повністю.

Метою статті є визначення економічних підходів до управління незв'язаною диверсифікацією в умовах господарської діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Для стратегічного планування диверсифікації виробництва характерне попереднє опрацювання великої кількості альтернатив.

Теоретично процедура стратегічного планування диверсифікації досить проста: визначаються всі можливі варіанти, кожен з варіантів тестується на предмет ефективності, а потім найбільш привабливі додаються до наявного портфеля. Але на практиці «втілення в життя» подібного сценарію - досить непросте завдання.

Великою проблемою до того моменту, коли повинні прийматися стратегічні рішення, є неповнота інформації, тобто неможливо абсолютно точно виділити або описати майбутню ймовірність з придбання та / або створення перспективних товарів і технологій. Як результат, при проведенні конкурентного та портфельного аналізу робота ведеться з агрегованими (прогнозними) даними, що характеризують галузі або стратегічні галузі бізнесу, а не конкретні варіанти стратегічних дій.



Побудову механізму стратегічного планування диверсифікації виробництва будемо засновувати на випробуваній базовій моделі стратегічного планування - моделі Гарвардської школи бізнесу, лідером якої є К. Ендрюс. В її основі лежить впевненість у тому, що формулювання стратегії як процесу спирається на кілька базових постулатів.

Така модель – це певна точка перетину виявлених можливостей і загроз ділового зовнішнього навколишнього середовища, які виражаються у формі ключових

факторів успіху, сильних і слабких сторін ресурсного потенціалу підприємства, виражених у відмінній здатності до розвитку.

Принципова схема даної логічної моделі К.Ендрюса формування стратегічного плану, із змінами, доповненнями та уточненням для мети стратегічного планування диверсифікації виробництва на підприємстві з урахуванням її особливостей, для реалізації даної була розділена на п'ять значних етапів. Механізм диверсифікації виробництва в стратегічному плануванні представлений на рис. 1.

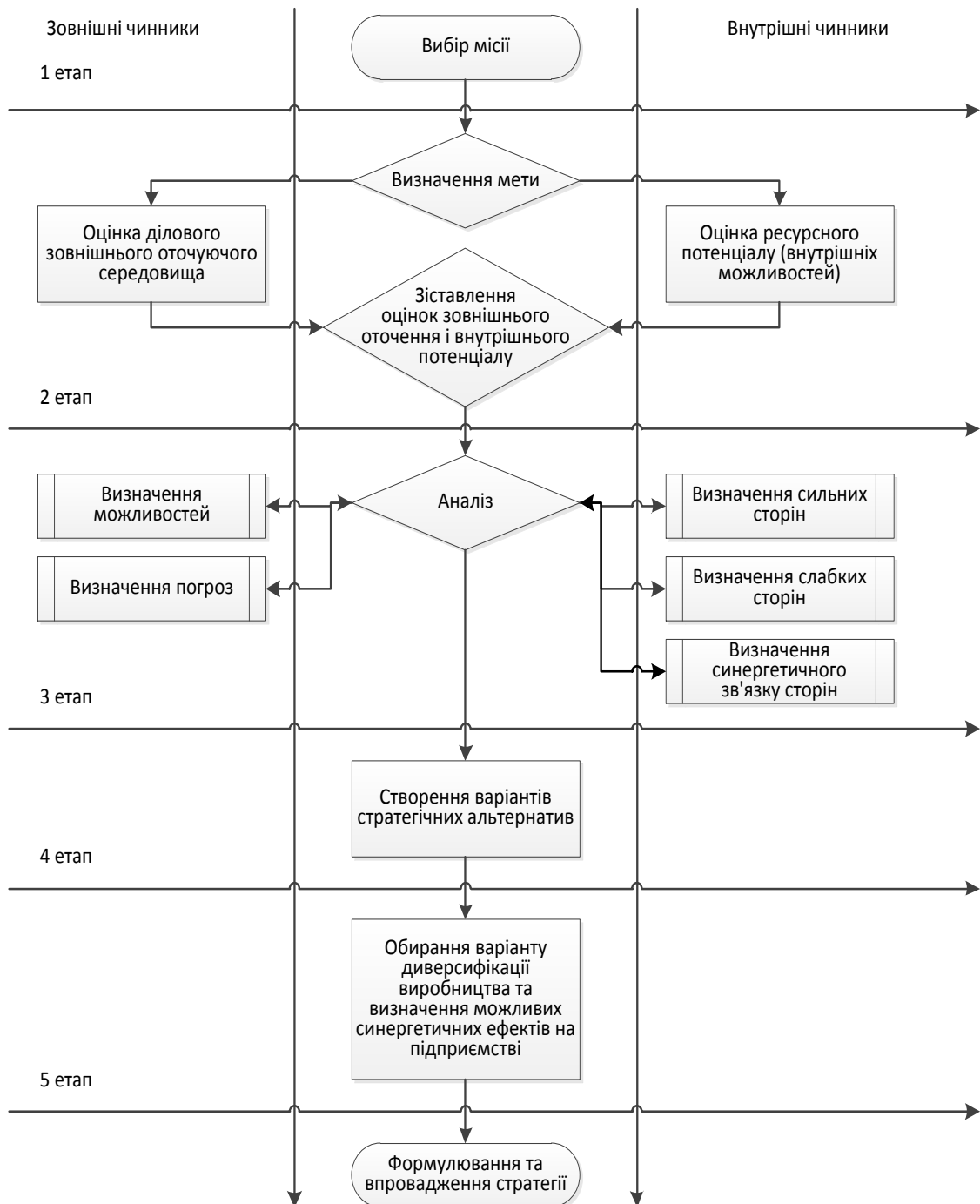


Рис. 1. Механізм стратегічного планування диверсифікації виробництва



Першим кроком при плануванні діяльності організації на стратегічному рівні є процес визначення мети, що складається з двох етапів: вибір місії організації і визначення її цілей, оцінка ділової зовнішнього навколишнього середовища і ресурсного потенціалу (внутрішніх можливостей), і як підсумок - співвідношення цих оціночних показників.

Місія – чітко виражена причина, сенс існування організації і її призначення. Вона деталізує статус організації, забезпечує орієнтири визначення цілей і завдань на всіх організаційних рівнях. В умовах стратегічного вибору вірно сформульована місія допомагає знайти раціональний напрям розвитку.

Основною вимогою при диверсифікації виробництва є визначення та зміцнення синергетичних зв'язків на підприємстві.

Грунтуючись на порядку оцінки синергізму, що була запропонована І. Ансоффом, необхідно визначити синергетичні зв'язки, що відбуваються в даний час на підприємстві, після чого потрібно визначити їхній потенційний рівень за умови виготовлення нового виду продукції, яка відповідно повинна привести до нових синергетичних зв'язків.

Оцінка синергізму проводиться за допомогою балів, максимальна кількість яких свідчить про високий рівень зв'язку між традиційним і новим виробництвом. Припустимо, що максимальне значення - рівень в п'ять балів, а мінімальне - нуль балів, тобто синергетичного зв'язку не існує (немає спільних точок дотику).

Зрештою складений прогноз ефекту відповідно до кожного з розглянутих напрямів, даний прогноз ефекту визначався також методом експертних оцінок.

Найбільший синергетичний зв'язок виявляється при випуску нової продукції для енергетики, що цілком логічно, а це в кінцевому підсумку визначає сутність диверсифікації виробництва.

Таким чином, по кожному з варіантів розрахунок норми повернення інвестицій залежатиме після визначення синергетичного ефекту від необхідної суми початкових інвестицій, необхідних для початку

виробництва тієї чи іншої нової продукції на підприємстві.

Вибір загальної стратегії здійснюється вищим керівництвом, що, загалом, позначається на всьому підприємстві. Щоб зробити ефективний стратегічний вибір, керівники вищої ланки повинні мати чітку, підтримувану іншими членами концепцію підприємства і його майбутнього. Тільки в цьому випадку може бути гарантована об'єктивність прийнятої стратегії. Стратегічний вибір повинен бути визначеним і однозначним, тобто керівництво має надавати собі звіт в тому, що, зробивши вибір, воно повинне буде послідовно і неухильно проводити стратегічну лінію і домагатися відповідних дій від виконавців. Зрозуміло, можливі ситуації, в яких адміністрація може визнати вибір помилковим і повернутися до розробки нового варіанта стратегії або в яких швидкі та несподівані зміни змусять поступити таким чином, але при нормальному розвитку подій керівництво більше ризикує в разі нескінченних пошуків кращого варіанта, ніж при послідовній реалізації задовільного.

Виходячи з рис. 1, стратегічне планування диверсифікації виробництва може пройти в п'ять етапів, але не це є основним, головне - якість кожного кроку в пошуку напряму майбутнього розвитку. Адаптируючи стратегічно вигідний для себе ринок, можна помилково оцінити свої потенційні можливості та опинитися у далекій для себе стратегічній зоні господарювання. Причому, мова йде не просто про володіння ресурсами або можливості їхнього придбання. Величезне значення має якість менеджменту, його здатність стратегічно раціонально поєднувати ці ресурси, пов'язувати їх з набором ключових компетенцій підприємства та отримувати гарантований системно-синергетичний ефект.

На підставі вищесказаного можна зробити висновок, що найважливіша характеристика «стратегічності» суб'єкта - вміння знаходити адекватну наявних ресурсів ринкову нішу і діяти в ній.

Вважається, що реалізуючи стратегію збільшення рівня диверсифікації своєї діяльності, підприємство може підвищити





свою конкурентоспроможність. Диверсифікація пов'язана з такою перевагою великих підприємств, як ефект різноманітності. Суть ефекту полягає в різноманітності в тому, що виробництво багатьох видів продукції в межах одного великого підприємства вигідніше, ніж виробництво тих же видів продукції на невеликих спеціалізованих підприємствах. Ця закономірність не має універсального характеру, хоча вона застосовна для досить великого числа виробництв. Оптимізація витрат досягається також за рахунок багатопільового спільного використання виробничих потужностей підприємства. Витрати знижуються завдяки концентрації збутової мережі. Інший істотний резерв економії - внутрішньофірмовий трансферт інформації, технологічного та управлінського досвіду від одних виробництв до інших. До цього додається ефект, що досягається завдяки ба-

гатосторонній підготовці працівників і різноманітності одержуваної ними інформації.

Ще однією перевагою диверсифікації є ефект зниження ймовірності загальної кризи та банкрутства економічного суб'єкта, який досягається за рахунок розподілу інвестицій у різні сфери економічної діяльності. Переважно даний ефект досягається при здійсненні так званої «незв'язаної диверсифікації».

Незв'язана (латеральна) диверсифікація - це включення в сфери діяльності економічного суб'єкта нових сфер діяльності, що не мають очевидних зв'язків з існуючими раніше сферами бізнесу.

У більшості наукових робіт, присвячених розгляду «незв'язаної» диверсифікації, для її оцінки використовується такий показник, як індекс ентропії (E), розрахований таким чином:

$$E = \sum Y_i \ln \left(\frac{1}{Y_i} \right), \tag{1}$$

де i - ринки, на яких діє фірма $i = 1, 2, \dots, n$;

Y_i - частка від реалізації продукту на i -му ринку в загальній виручці фірми [13], [14], [15].

Даний показник відображає середню частку фірм, що діють на ринку, виважену по натуральному логарифму зворотного їй величини. Показник ентропії буде приймати значення від нуля до нескінченності, відображаючи ступінь диверсифікованості фірми.

Однак практичне використання даного показника пов'язане з певними складнощами. Прийнята у світовій статистичній практиці і в Україні класифікація видів еко-

номічної діяльності (КВЕД) не враховує існуючий ступінь взаємозв'язку різних напрямків економічної діяльності в межах національної і світової економік і не розрахована на її мінімізацію. Таким чином, індекс ентропії фактично відображає лише «формальну» диверсифікацію і не дозволяє судити про існуючий ризик загальної кризи економічного суб'єкта і динаміку зміни даного показника.

З метою підвищення ефективності використання індексу ентропії може бути запропонована альтернативна методика розрахунку цього показника (E_{Kc}):

$$E_{Kc} = \left(\sum Y_i \ln \left(\frac{1}{Y_i} \right) \right) K_c \tag{2}$$

де K_c - коефіцієнт взаємозв'язку, що відображає ступінь взаємозв'язку напрямів економічної діяльності економічного агента.

K_c може бути розрахований за формулою:

$$K_c = \frac{1}{(R_1^2 \times n_1 + R_2^2 \times n_2 + \dots + R_m^2 \times n_m) / 100}, \tag{3}$$

де R_m^2 - коефіцієнт множинної детермінації фактора, що відображає ефективність діяльності в m галузі, розрахований

з урахуванням даних по галузях, в яких досліджуване підприємство веде діяльність;

n_m – частка товарів (послуг), реалізованих досліджуваним підприємством, в загальній частці товарів (послуг), реалізованих підприємством.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, показники індексу ентропії E_{Kc} дозволяють більш точно врахувати вплив незв'язаної диверсифікації на ризик загальної кризи та банкрутства суб'єкта економічної діяльності завдяки урахуванню існуючих взаємозв'язків між різними напрямками економічної діяльності.

При цьому слід зауважити, що враховуючи існуючі в науці підходи до визначення економічної ефективності як фактор, що відображає ефективність діяльності в галузі при коротко- і середньостроковому плануванні, можна рекомендувати використовувати показник середньогалузевої рентабельності інвестицій, а при довгостроковому плануванні - показник реального збільшення обсягу продажів в даній галузі, тобто зміну «масштабу» галузі.

Література

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И.Ансофф. - СПб.: Питер Ком, 1999. – 416 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И.Ансофф / Пер. с англ.; Под ред. Л.И.Ивенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
3. Артамонов С.Ю. Об исследовании преимуществ вертикальной интеграции в нефтегазовом бизнесе в рамках решения двойственных задач типа "риск-результат". // Глобализация и современный менеджмент. Тезисы докладов на 23 международном симпозиуме 20-21 июня 2002 г., г. Москва - М.: МИПК РЭА им. Г.В. Плеханова, 2002 г.
4. Балацкий Е. Отраслевые закономерности рыночной трансформации российской экономики./ Е. Балацкий, А. Потапова // МЭМО. 2000. № 6.
5. Бирман В. Диверсификация производства как фактор финансовой устойчиво-

сти агропредприятий/ В. Бирман, И. Бурейко // Экономист-2003.-№5.-С.76-83.

6. Виленский П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов./ Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А..- М., Дело, 2004.-888с.

7. Орехов С. А. Диверсифицированные корпоративные объединения: проблемы статистического анализа. – М.: БУКВИЦА, 2000 г. – 120 с.,

8. Портер М. Конкуренция: Учебное пособие/Перев. с англ. М.: «Вильямс», 2000. – 495 с.

9. Яновский Л.П. Методологические подходы к определению показателей диверсификации и концентрации производства/ Яновский Л. П., Евглевская Т.А.//Современная аграрная экономика: проблемы и решения: Сборник научных трудов. Ч.1.- Воронеж: ФГОУ ВПО ВГАУ, 2006.- С.165-170.

10. Berle A. Power without property : a new development in American political economy. - New York, N.Y.: Harcourt, Brace & World, 1959.- 184.

11. Imbs, Jean, and Romain Wacziarg. Stages of Diversification // American Economic Review, 93(1), March 2003, p. 63-86.

12. Pepall L., Richards D., Norman G. Industrial Organization: Contemporary Theory and Practice. 2d. ed. South-Western. 2002.

13. Сальников, В. Диверсификация и промышленная экспансия промышленных компаний как фактор экономического роста в долгосрочной перспективе / В. Сальников // www.Iforecast.ru [Электронный ресурс]. - 2009. Режим доступа: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Presentation/EcoSchool 042008/ vs042008.pps.

14. Gort, M. Diversification and Integration in American Industry / M. Gort. - Princeton University Press, Princeton, NJ, 1962.

15. Jacquemin, A.P. Entropy measure of diversification and corporate growth / A.P. Jacquemin, Ch.H. Berry // CiteULike [Электронный ресурс]. - 2009. - Режим доступа: <http://www.citeulike.org/user/matthij>.

Рецензент: Калінеску Т. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

Стаття подана
10.02.2011 р.



КЛАСИЧНА МОДЕЛЬ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СПОСІБ ВІДНОВЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЖИТТЄЗДАТНОСТІ

В статті розглянуто поняття класичної моделі санації відповідно до особливостей чинного законодавства; визначено порядок та етапи проведення, характерні моменти впровадження та необхідність використання та удосконалення класичної моделі санації на вітчизняних підприємствах у період фінансової та політичної нестабільності. Окремо розкрито взаємозв'язок планування санаційного процесу зі стратегічними планами підприємства. Проаналізоване значення процесу санації для управлінського персоналу підприємства як основного за результативністю засобу виведення підприємства з кризи.

Ключові слова: санаційний контролінг, класична модель санації, фінансове оздоровлення, контроль, план санації.

Постановка проблеми. Сучасні економічні умови дозволили отримати не тільки позитивні результати діяльності підприємств, а й призвели до того, що близько половини їх внаслідок загальноекономічної кризи виявилися неспроможними в економічному відношенні і зіткнулися з необхідністю проведення санації. Сприятливим підґрунтям виникнення такої ситуації найчастіше стають прорахунки в стратегічних планах, у наборі конкретних тактичних заходів, що дозволяють підприємству попереджати і прогнозувати зміни в нестабільному середовищі, а також диспропорції всередині підприємства і нездатність адекватно на них реагувати.

У таких умовах виникає необхідність розробки програми управління промисловим підприємством, обов'язковим елементом якої є проведення санації підприємства, його оздоровлення силами власного менеджменту.

У свою чергу санація як процес, спрямована не тільки на ліквідацію наслідків кризових явищ, а й на попередження диспропорцій у внутрішньому середовищі. Вона потребує розробки системи ранньої діагностики проявів нестабільності в економічній діяльності підприємства. Санація виступає об'єктом і засобом більш ефективного управління та дієвим механізмом оздоровлення підприємства для забезпечення його конкурентоспроможності при недостатній опрацьованості питань теорії і практики антикризового управління взагалі і санації підприємства, зокрема.

Аналіз останніх досліджень та пу-

блікацій. Через економічну, політичну, фінансову нестабільність в країні, збільшення кількості банкрутств вітчизняних підприємств характерним є зростання інтересу до кризових явищ, а особливо до процесу санації. Окремі аспекти проблем санації та її розвитку висвітлені в сучасній економічній літературі. Це стосується, зокрема наукових робіт С. Я. Салиги, М. К. Колісника, А. М. Поддєрьогіна, А. В. Череп, О. О. Терещенко, та ін. Також суттєвий внесок у розробку фундаментальних основ фінансової санації підприємств зробили зарубіжні економісти Е. Альтман, У. Бівер, Р. Манн, М. Гелінг, К. Шім Джай, Б. Коллапс, Г. Джойл, С. Майер, Ж. Перар. В той же час проблематика банкрутства підприємств ще мало вивчена в Україні і потребує дослідження.

Метою статті є аналіз значення процесу санації в антикризовому управлінні підприємством та розгляд класичної моделі санації.

Матеріали та результати дослідження. «Санація» – від латинського «sanare» – оздоровлення, видужання. За економічним словником це система заходів, що здійснюються для запобігання банкрутств промислових, торговельних, банківських монополій. Санація може відбуватися методом злиття підприємства, яке перебуває на межі банкрутства, з потужнішою компанією; випуском нових акцій або облігацій для мобілізації грошового капіталу; збільшенням банківських кредитів і наданням урядових субсидій; перетворенням короткострокової заборгованості



в довгострокову; повною або частковою купівлею державою акцій підприємства, що перебуває на межі банкрутства [1].

Згідно із законом Верховної Ради України, "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом", санація – «система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнання боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та (або) зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника» [2]. Досудова санація - система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, здійснюваних власником боржника.

У працях вітчизняних авторів санація ототожнюється із заходами щодо фінансового оздоровлення підприємства, які реалізуються за допомогою сторонніх юридичних та фізичних осіб, що спрямовані на попередження оголошення підприємства-боржника банкрутом і його ліквідації.

Визначення, сформульоване відомими зарубіжними економістами (Н. Здравомислов, Б. Бекенферде, М. Гелінг), провідними фахівцями у питаннях виведення підприємств із фінансової кризи у даний час визнається як найбільш прийнятне за сучасних умов господарювання: санація - це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді. У процедурі провадження справи про банкрутство санація є відновленням ефективності виробничої діяльності підприємства у стані фінансової кризи.

Згідно з класичною моделлю санації, функціональну схему якої зображено на рис. 1, процес фінансового оздоровлення підприємства починається з виявлення (ідентифікації) фінансової кризи. Наступ-

ним етапом санації є проведення причинно-наслідкового аналізу фінансової кризи. На підставі комплексного аналізу господарської діяльності підприємства визначаються зовнішні та внутрішні фактори кризи, вид кризи, її глибина та якість фінансового стану підприємства. Під час аналізу здійснюється експертна діагностика фінансово-господарського стану підприємства, визначаються його сильні та слабкі сторони. На підставі результатів причинно-наслідкового аналізу, згідно з класичною моделлю санації, робиться висновок про санаційну спроможність підприємства, а відтак – про доцільність чи недоцільність санації даної господарської одиниці. Якщо підприємство перебуває в глибокій кризі, не сумісній із дальшим його існуванням, то приймають рішення про консервацію та ліквідацію суб'єкта господарювання. Інакше, санація означатиме лише відстрочку часу ліквідації підприємства і нічого, крім додаткових збитків, власникам та кредиторам не дасть.

Якщо підприємство має можливості для виправлення положення, приймають рішення про розробку санаційної концепції з метою проведення фінансового оздоровлення, з одночасним визначенням цільових орієнтирів. Санація повинна проводитися як найскоріше, щоб підвищити шанси виправлення становища [3].

Окремим аналітичним блоком у класичній моделі є формування стратегічних цілей та тактики проведення санації. При визначенні цілей санації слід урахувати, що кожне підприємство має обмежені ресурси, обмежені можливості збуту продукції та мусить провадити свою діяльність у рамках правового поля відповідної держави. Цілі мають бути реальними та придатними для кількісного (чи якісного) вимірювання.

Стратегія – це, власне, узагальнена модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей через координацію та розподіл ресурсів компанії. Конкретні оперативні заходи в санаційній стратегії не відображаються. Кінцева мета санаційної стратегії полягає в досягненні довгострокових конкурентних вигод, які б забезпечили компанії високу рентабельність. Суть її



полягає у виборі найліпших варіантів розвитку підприємства та в оптимізації полі-

тики капіталовкладень.

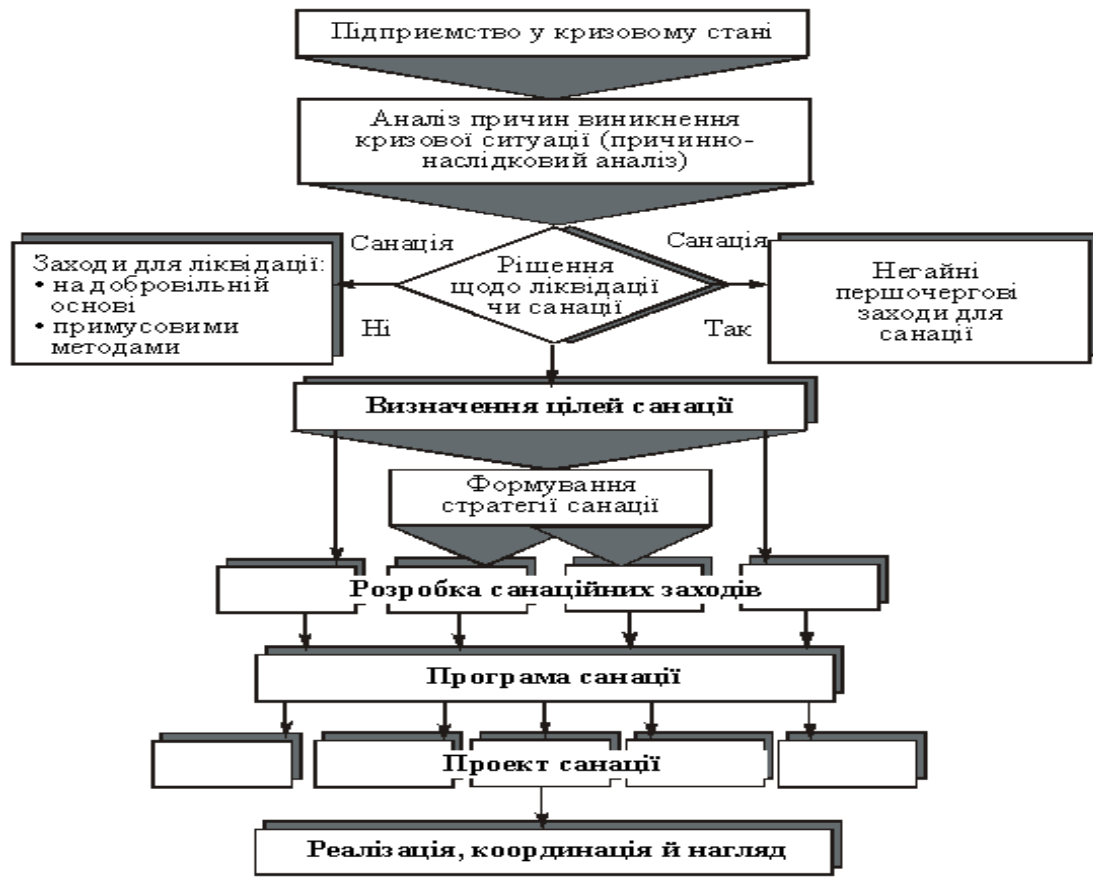


Рис. 1. Функціональна схема класичної моделі санації

Відповідно до вибраної стратегії розробляється програма санації, тобто система запрогнозованих, взаємозв'язаних заходів, спрямованих на виведення підприємства з кризи. Вона формується на підставі комплексного вивчення причин фінансової кризи, аналізу внутрішніх резервів, висновків про можливості залучення стороннього капіталу та стратегічних завдань санації.

Наступним елементом класичної моделі оздоровлення є проект або план санації, який розробляється на базі санаційної програми і містить техніко-економічне обґрунтування санації, розрахунок обсягів фінансових ресурсів, необхідних для досягнення стратегічних цілей, конкретні графіки та методи мобілізації фінансового капіталу, строки освоєння інвестицій та їхньої окупності, оцінку ефективності санаційних заходів, а також прогнозовані результати виконання проекту. План санації обов'язково має враховувати інтереси й пріоритети кредиторів, податкових органів, позикодавців, акціонерів і власників інших цінних паперів, постачальників тощо. При цьому в разі наявності інвесторів план санації

розробляється та погоджується за участю інвесторів. План санації затверджується арбітражним судом, контролюється поквартально комітетом кредиторів і може бути скорегований при схваленні комітетом кредиторів. Тобто план санації має враховувати інтереси всіх кредиторів і бути реальним для виконання [4].

Контролінговими службами здійснюється розробка плану фінансового оздоровлення підприємства, яке перебуває у фінансовій кризі. Об'єктами планування є фінансові, виробничі та трудові ресурси підприємства, процеси господарської діяльності тощо. Основні складові санаційного плану представлені на рис. 2.

У процесі реалізації плану санації важливу роль відіграє оперативний санаційний контролінг, який з допомогою свого методичного та функціонального інструментарію координує діяльність різних підрозділів, здійснює контроль за якістю реалізації запланованих заходів, проводить аналіз відхилень, ідентифікує та нейтралізує ризики, а також виявляє додаткові шанси та можливості.

При цьому слід зазначити, що плани



санації тепер будуть регулюватись на деяких підприємствах особливо. Міністерство юстиції України затвердило Порядок, згідно з яким Міністерство юстиції буде затверджувати плани санації підприємств та мирових угод у справах про банкрутство. Дія наказу поширюється на господарські організації з корпоративними правами держави більш ніж на 25% їх статутного капіталу, щодо яких розпочато провадження у справі про банкрутство.

Зокрема, згідно з наказом, арбітражні керуючі (розпорядники майна, керуючі санацією, ліквідатори) матимуть право подавати на затвердження в господарські суди плани санації та мирових угод боржників виключно після їх погодження Міністерством юстиції України.

Приймаючи рішення про погодження планів санації та мирових угод боржників, Міністерство юстиції буде оцінювати подані документи на предмет їх відповідності вимогам законодавства у сфері банкрутства та управління об'єктами державної власності, а також включення до них переліку заходів, які повинні забезпечити ефективну санацію (відновлення платоспроможності боржника), недопущення подальшого банкрутства боржника або порушення нової справи про банкрутство щодо боржника після затвердження мирової угоди.

Оцінку планів санації та мирових угод боржників на предмет найбільшої ефективності і оптимальної доцільності заходів, відсутності загрози завдання збитків економічним інтересам держави будуть здійснювати Фонд державного майна України та інші органи управління об'єктами державної власності в межах їх повноважень.

Рішення Міністерства юстиції про погодження або відмову в погодженні мирової угоди буде прийматися в термін 1 місяць. Плани санації підприємства-боржника будуть затверджуватися Міністерством протягом 3-х місяців з дня постанови суду про провадження санації.

Слід нагадати, що згідно з Положенням про Міністерство юстиції України, затвердженим Указом Президента України від 6 квітня 2011 № 395/2011, Міністерство юстиції визначено головним органом у системі центральних органів виконавчої влади з формування та забезпечення реалізації державної політики з питань банкрутства.

Важливим компонентом санаційного процесу є координація та контроль за якістю реалізації запланованих заходів. Менеджмент підприємств повинен своєчасно виявляти та використовувати нові санаційні резерви, а також приймати об'єктивні кваліфіковані рішення

для подолання можливих перешкод під час здійснення оздоровчих заходів. Дійову допомогу тут може надати оперативний санаційний контролінг, який синтезує інформаційну, планову, консалтингову, координаційну та контрольну функції. Завданням санаційного контролінгу є контроль за ходом реалізації плану санації, ідентифікація оперативних результатів, аналіз відхилень та підготовка проектів рішень щодо використання виявлених резервів та подолання додаткових перешкод.

Сам механізм санації складається з чотирьох етапів:

— механізм кількісної оцінки стану підприємства. Метою механізму є одержання однозначної кількісної оцінки стану підприємства. Необхідно зазначити, що оцінку стану підприємства доцільно проводити як на основі інтегральних, так і на основі локальних показників. Визначення загального інтегрального показника, який характеризує сформований на певний час стан підприємства, дозволяє сформувати класи кризи з використанням методів кластеризації. Отримані класи дозволяють ідентифікувати поточні стани і використовуються при визначенні тенденцій розвитку кризових явищ на підприємстві.

— механізм прогнозування тенденцій розвитку кризових явищ на підприємстві. Основним завданням цього комплексу є визначення тенденцій розвитку кризових явищ на основі прогнозу загального та локальних показників.

— механізм розробки комплексу управлінських рішень щодо ліквідації розвитку кризи. Даний механізм передбачає синтезування всіх можливих варіантів дій в залежності від фази кризи, в якій знаходиться підприємство.

— координація і контроль. Саме для того, щоб оцінити наскільки доцільним було проведення санації та наскільки правильно відбувається цей процес, необхідний останній механізм реалізації антикризових заходів. При санаційному процесі досить важливим є ідентифікація всіх можливих відхилень, оскільки ще існує можливість внесення певних корективів для забезпечення повного оздоровлення підприємства [5].

Санація вважається успішною, якщо з допомогою зовнішніх та внутрішніх фінансових джерел, проведення організаційних та виробничо-технічних удосконалень підприємство виходить з кризи (нормалізує виробничу діяльність та уникає оголошення банкрутства) і забезпечує свою прибутковість та



конкурентоспроможність у довгостроковому періоді.

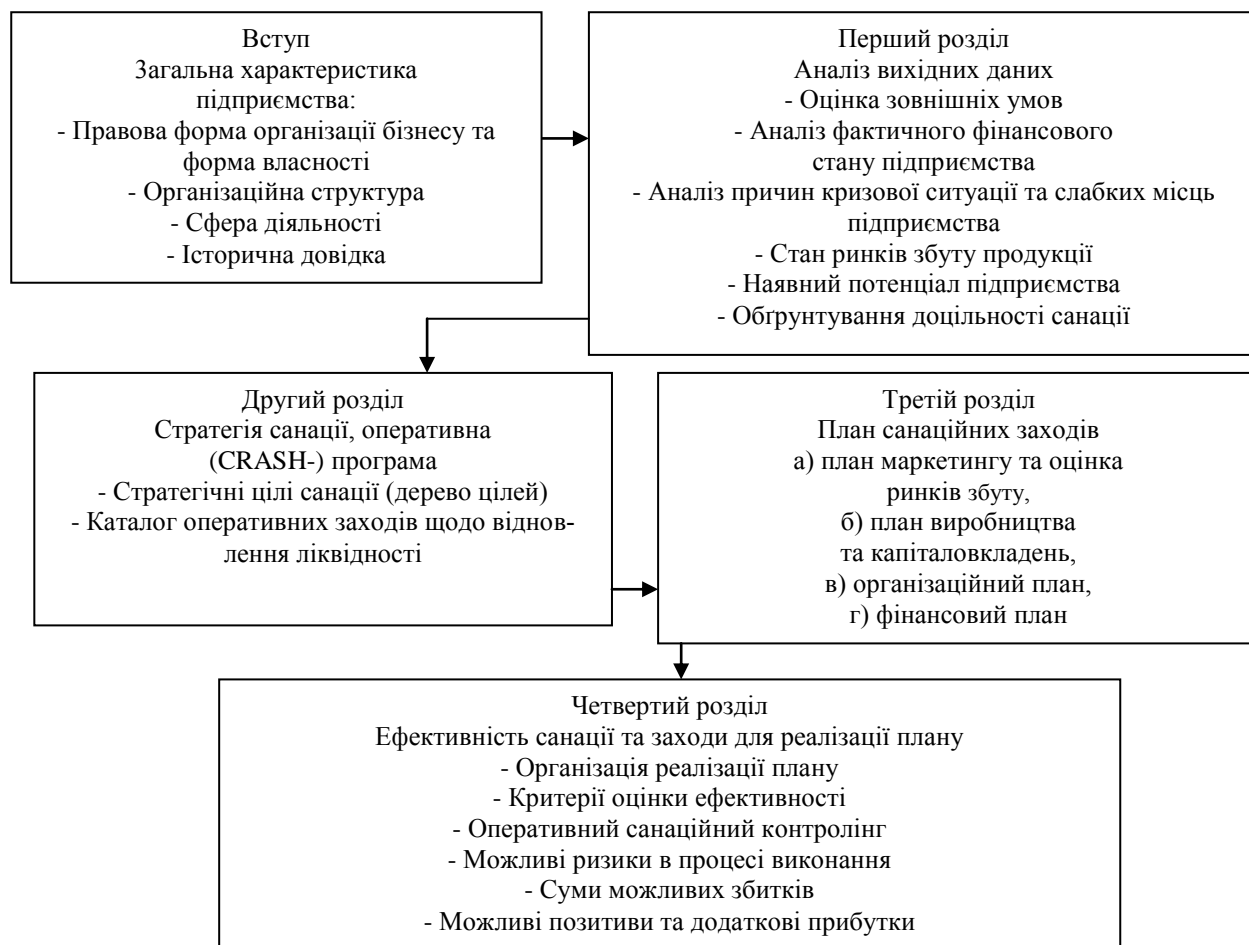


Рис 2. Структурна схема плану санації підприємства

Висновки та перспективи подальших досліджень. Теоретичні та практичні аспекти санації дуже широко розглядаються на даний момент вітчизняними та зарубіжними авторами через нестабільне фінансове становище ринку та законодавчої системи. Непрофесійність менеджменту, недосконалість систем оздоровлення підприємств тільки сприяють усвідомленню необхідності проведення санації, а насамперед – оцінку санаційної спроможності фірми. При цьому майже відсутні розробки щодо аналізу ефективності санаційних заходів. Ці моменти розглядаються, та на жаль не формують цілісну систему.

Література

1. Савела А. Ю. Санація та її роль у фінансовому оздоровленні підприємства / А. Ю.

Савела // Держава та регіони. Сер. Економіка і підприємництво. – 2006. № 6. – С. 420 – 422.

2. Закон Верховної Ради України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" від 14.05.1992 № 2343-XII.

3. Грешко Р.І. Фінансова санація промислових підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата екон. наук : спец. 08.00.0 «Гроші, фінанси і кредит» / Р. І. Грешко. – Тернопіль, 2008. – 20 с.

4. Кирієнко О. Проведення санації підприємства / О. Кирієнко // Вісник податкової служби України. — 2009. — № 37–38. — С. 23–25.

5. Череп А. П. Удосконалення класичної моделі санації підприємства / А.П. Череп, С.В. Северина // Вісник економічної науки України. – 2010. - № 2. – С. 169-171.

Рецензент: Гришко Н. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Облік і аудит» Донбаського державного технічного університету, м. Алчевськ.

Стаття подана
07.02.2012 р.



СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ СКЛАДОВІ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті представлено характеристику особливостей машинобудівних підприємств, розглянуто результати діяльності машинобудівних підприємств Луганської області як технологічної основи для розвитку інших галузей промисловості, досліджено економічні, соціальні, екологічні складові для забезпечення сталого розвитку Луганської області, соціально-економічні складові було поділено на групи: внутрішні та зовнішні, до складу яких відносяться – виробничі, екологічні, інтелектуальні, соціально-психологічні, які за своєю дією були поділені на стимулятори та дестимулятори.

Ключові слова: соціально-економічні складові, збалансований розвиток, стимулятори, дестимулятори, машинобудівні підприємства, регіон.

Постановка проблеми. Кожен регіон може і повинен розвиватися самостійно для забезпечення виконання інтересів членів громади, тобто бути життєздатним (сталим), але на нього впливає велика кількість зовнішніх факторів, що формуються під дією політики з боку держави і Луганська область не є виключенням з цього правила. Для досягнення стійкості розвитку, спираючись на розширення варіантів вибору людини як головну цінність, концепція сталого розвитку передбачає, що людина повинна брати участь у процесах, які формують сферу його життєдіяльності, сприяти прийняттю і реалізації рішень, контролювати їх виконання, але для цього необхідно визначити та охарактеризувати соціально-економічні складові збалансованого розвитку в умовах мінливого та сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Відповідно до Програми дій «Порядок денний на XXI століття» сталий розвиток – це розвиток, що задовольняє потреби теперішнього часу, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби [1]. Сталий розвиток як означення гармонійного, збалансованого, безконфліктного прогресу всієї земної цивілізації, груп країн (регіонів, субрегіонів), а також окремо взятих країн нашої планети за науково обґрунтованими планами (методами системного підходу), відбувається лише у випадку неухильного інноваційного інтенсивного, а не екстенсивного економічного розвитку країн, одночасно позитивно вирішується

комплекс питань щодо збереження довкілля, ліквідації, експлуатації, бідності та дискримінації як кожної окремо взятої людини, так і цілих народів чи груп населення, у тому числі за етнічними, расовими чи статевими ознаками [2].

Концепція сталого розвитку ґрунтується на п'яти головних принципах [2]:

1) людство дійсно може надати розвитку сталого і довготривалого характеру, для того щоб він відповідав потребам людей, що живуть зараз, не втрачаючи при цьому можливості майбутнім поколінням задовольняти свої потреби.

2) обмеження, які існують в галузі експлуатації природних ресурсів, відносні. Вони пов'язані з сучасним рівнем техніки і соціальної організації, а також із здатністю біосфери до самовідновлення.

3) необхідно задовольнити елементарні потреби всіх людей і всім надати можливість реалізувати свої надії на більш благополучне життя. Без цього сталий і довготривалий розвиток просто неможливий. Одна з головних причин виникнення екологічних та інших катастроф — злидні, які стали у світі звичайним явищем.

4) необхідно налагодити стан життя тих, хто користується надмірними засобами (грошовими і матеріальними), з екологічними можливостями планети, зокрема відносно використання енергії.

5) розміри і темпи росту населення повинні бути погоджені з виробничим потенціалом глобальної екосистеми Землі, що змінюється.



Концепція сталого розвитку з'явилася в результаті об'єднання трьох основ-

них точок зору: економічної, соціальної та екологічної, що представлено на рис. 1 [2].



Рис. 1. Концепція сталого (життєздатного) розвитку регіону [2]

Відповідно до рис.1 розглянемо складові сталого розвитку більш детально. Економічний підхід до концепції стійкого розвитку передбачає оптимальне використання обмежених ресурсів і використання екологічних — природо -, енерго - і матеріалозберігаючих технологій, включаючи видобуток і переробку сировини, створення екологічно прийнятної продукції, мінімізацію, переробку і знищення відходів.

Соціальна складова стійкості розвитку орієнтована на людину і спрямована на збереження стабільності соціальних і культурних систем, в тому числі, на скорочення числа руйнівних конфліктів між людьми. Важливим аспектом цього підходу є справедливий розподіл благ. Бажано також збереження культурного капіталу і різноманіття в глобальних масштабах, а також більш повне використання практики стійкого розвитку, наявної в не домінуючих культурах.

З екологічної точки зору, сталий розвиток має забезпечувати цілісність біологічних і фізичних природних систем. Особливе значення має життєздатність екосистем, від яких залежить глобальна стабільність всієї біосфери. Основна увага приділяється збереженню здібностей до самовідновлення і динамічної адаптації таких систем до змін, а не збереження їх у деякому «ідеальному» статичному стані. Деградація природних ресурсів, забруднення навколишнього середовища і втрата біологічного розмаїття скорочують

здатність екологічних систем до самовідновлення.

Метою дослідження є з'ясування та визначення соціально-економічних складових збалансованого розвитку на підприємствах машинобудівної галузі Луганської області, що є системою взаємопов'язаних галузей, що виробляють інвестиційні товари, які визначають технологічний уклад економіки, задовольняють споживчий попит населення на різноманітні апарати та прилади побутового призначення, створюють економічний та оборонний потенціал країни, тобто є технологічною основою для розвитку усіх без винятку галузей промисловості.

Виклад основного матеріалу. Для вирішення поставленого завдання необхідно розглянути умови у яких працюють підприємства, результати їхньої діяльності та перспективи подальшого їхнього розвитку.

На території Луганської області розміщені машинобудівні підприємства із наступною спеціалізацією: приладобудування (виробництво електровимірювальних приладів); енергетичне і електротехнічне устаткування (виробництво електроізоляційних матеріалів); транспортне машинобудування: випуск автозапчастин, локомотивів і трамваїв; металообробного і деревообробного інструменту; виробництва загальномашинобудівного призначення; устаткування для промисловості будівельних матеріалів; гірничорудне та гірничошахтне машинобудування; металургійне машинобудування.



Багато учених [6, с. 138-139; 7, с. 153; 8, с. 32-40; 9, с. 2; 10; 11, с. 210-214] у своїх роботах досліджували сутність машинобудування, машинобудівного комплексу, розглядали його сутність, характеристики, але ніхто з них не займався тим, щоб зазначені характеристики систематизувати і визначити таким чином особливості саме машинобудівних пі-

дприємств і використовувати їх для того, щоб за їхньою допомогою можна було відрізнити підприємства однієї галузі від іншої і тому нами була здійснена така спроба щодо систематизації існуючих характеристик машинобудівних підприємств, що представлено у табл. 1.

Т а б л и ц я 1

Характеристика особливостей машинобудівних підприємств

Ознака	Характеристика
За галузевою структурою	Галузь переробної промисловості
Економічне призначення продукції, що виготовляється	Галузь, що виробляє засоби виробництва, побутових товарів з тривалим терміном користування, техніки для оборонної промисловості
Характер функціонування продукції у виробничому процесі	Галузь промисловості, що виробляє елементи основних засобів
Ступінь безперервності виробничого процесу	Перервний процес виготовлення продукції
Забруднення навколишнього середовища	Екологічно небезпечний вид діяльності, пов'язаний із забрудненням всього навколишнього середовища
За ступенем інноваційності продукції	Наукоємне
По ролі і значенню у народному господарстві	Галузі, що забезпечують розвиток науково-технічної революції у всьому народному господарстві
	Галузі, що забезпечують розвиток науково-технічної революції у машинобудуванні
	Галузі, що забезпечують розвиток науково-технічної революції в окремих галузях господарства
Ступінь кооперування підприємств галузі	Тісно пов'язані між собою, є основою для інших галузей і виробництв
По кількості використовуваних матеріалів для виробництва	Матеріалоємне
За обсягом використовуваної енергії для виробництва продукції	Енергоємне
За рівнем кваліфікації робітників на підприємствах	Трудоємне
Споживачі продукції	Населення країни
	Підприємства усіх форм власності та галузей економіки країни
Розміри підприємств	Великі з кількістю працівників від 1001 осіб
	Середні до 1000 осіб
В залежності від особливостей розміщення	Важке машинобудування (67% продукції)
	Загальне машинобудування (18% продукції)
	Середнє машинобудування (15% продукції)
Важке машинобудування	Значна матеріалоємність, незначна трудо - та енергоємність
Загальне машинобудування	Середня матеріалоємність, енергоємність, незначна трудоємність
Середнє машинобудування	Незначна матеріалоємність, значна енергоємність та трудоємність

Джерело: розроблено самостійно автором



Розглянемо економічні, соціальні, екологічні складові для забезпечення сталого розвитку машинобудівних підприємств Луганської області за 2009-2010 рр. на прикладі Луганської області [12]: ВАТ “Краснолуцький машинобудівний завод”, ВАТ “Свердловський машинобудівний завод”, ВАТ “Брянківський завод бурового устаткування”, ВАТ “Северодонецький завод хімічного нестандартизованого обладнання”, ВАТ “Луганський завод гірничого машинобудування”, ПАТ “Луганськтепловоз” (табл. 2) з метою виокремлення соціально-економічних скла-

дових збалансованого розвитку в умовах сталого та мінливого розвитку регіону.

Проведені дослідження (табл. 2) дають можливість охарактеризувати ситуацію, що склалася в машинобудуванні, як таку, що не сприяє інноваційно-інвестиційному розвитку галузі, її структурній перебудові. Сектор наукоємного машинобудування фінансово неспроможний використовувати сучасні зарубіжні технології, а споживчі продукції наукоємного обладнання обмежуються використанням обладнання, яке було у вжитку.

Т а б л и ц я 2

Основні показники діяльності підприємств машинобудівної галузі за 2009-2010 рр.

Показники	Підприємства											
	ВАТ “КМЗ”		ВАТ “СВЗ”		ВАТ “БЗБУ”		ВАТ “СЗХНО”		ВАТ “ЛЗГМ”		ПАТ “Луганськтепловоз”	
	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, чол.	464	426	470	498	152	104	272	272	258	262	7435	5951
Чисельність працівників, які працюють неповний робочий день, чол.	5	5	306	341	0	37	129	129	0	0	6100	367
Фонд оплати праці, тис. грн.	4915,2	6707,6	6690,7	10312,8	2105,0	2105,0	2718,2	2718,2	4340,6	6299,6	101239,1	132541,7
Навчання робітників заводу новим професіям, чол.	10	19	-	5	-	-	-	1	д/в	д/в	д/в	д/в
Підвищення рівня кваліфікації робітників заводу, чол.	209	267	2	11	-	-	36	25	д/в	д/в	д/в	д/в
Наявність об’єктів соціальної інфраструктури, од.	5	5	1	1	д/в	д/в	д/в	д/в	2	2	д/в	д/в
Фінансування соціальної сфери, тис. грн.	д/в	д/в	263,6	251,5	д/в	д/в	д/в	д/в	д/в	д/в	д/в	д/в
Допомога на оздоровлення, тис. грн.	-	-	0,3	-	д/в	д/в	д/в	д/в	д/в	д/в	д/в	д/в
Кількість забруднюючих джерел, од.	215	41	д/в	д/в	д/в	д/в	д/в	д/в	д/в	д/в	д/в	д/в



Продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Фінансування природоохоронних засобів, тис. грн.	д/в	д/в	д/в	д/в	0	0	0	0	д/в	д/в	д/в	д/в
Знос основних засобів, %	д/в	д/в	68,0	69,0	д/в	д/в	д/в	46,7-61,7	д/в	д/в	д/в	89,6-92,2
Обсяг капітальних інвестицій, тис. грн.	0	0	0	0	0	0	д/в	д/в	д/в	д/в	д/в	д/в
Коефіцієнт автономії	0,23	0,04	0,03	0,01	д/в	д/в	д/в	0,19	0,859	0,911	0,02	0,02
Розмір поточних зобов'язань, тис. грн	37774,0	50872,0	79600	139369	д/в	д/в	16762,0	д/в	д/в	д/в	д/в	д/в
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,0004	0,0002	0,0002	0,0001	д/в	д/в	0	0	1,53	2,91	0,01	0,004
Коефіцієнт покриття	0,56	0,5	д/в	д/в	д/в	д/в	д/в	д/в	7,18	12,45	0,63	0,73
Рентабельність товарної продукції, %	4	5,0	д/в	д/в	д/в	д/в	д/в	д/в	0,11	д/в	д/в	д/в
Наукові дослідження та розробки, тис. грн.	0	0	0	0	0	0	0	0	д/в	д/в	д/в	187,6
Кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт, од.	0	0	0	0	0	0	0	0	д/в	д/в	д/в	д/в
Споживачі товарної продукції: вітчизняні; іноземні	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Постачальники сировини: вітчизняні; іноземні	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Джерело: Річна звітність підприємств емітентів Луганської області [Електронний ресурс].

Режим доступу: <http://smida.gov.ua>



Соціально-економічні складові збалансованого розвитку машинобудівних підприємств

Дестимулятори	Стимулятори
Внутрішні	
1. Виробничі	
1. Відсутність системи інформаційного забезпечення інвесторів щодо ідей, проектів 2. Низька конкурентоспроможність продукції, зумовлена технологічним відставанням виробництва 3. Задоволення внутрішнього попиту за рахунок імпорту продукції 4. Нерівномірний розвиток підприємств машинобудівної галузі 5. Значний знос основних засобів, не відповідність матеріально-технічної бази світовим стандартам 6. Відсутність взаємодії між наукою, освітою та виробництвом 7. Брак власних коштів підприємств для фінансування новітніх технологій і оновлення технологічної бази 8. Високі інноваційні витрати 9. Забруднення природного середовища 10. Збільшення вартості сировини, матеріалів 11. Зниження платоспроможного попиту з боку внутрішніх споживачів продукції	1. Збільшення обсягів виробництва продукції підприємствами 2. Наявність іноземного попиту на продукцію 3. Наявність достатньої кількості інноваційно активних прибутково працюючих підприємств 4. Наявність науково-технічної та господарської інфраструктури: конструкторське бюро, дослідницькі лабораторії 5. Збільшення обсягів виробництва якісно нової продукції підприємствами 6. Висока якість продукції 7. Участь продукції підприємств у виставках, ярмарках 8. Можливість виробництва одиничної продукції на замовлення
2. Екологічні	
1. Наявність значних відходів у процесі виробництва продукції 2. Забруднення навколишнього природного середовища 3. Використання значної частини природних ресурсів, що є невідновлювальними або важковідновлювальними 4. Відсутність програм щодо утилізації відходів та захисту навколишнього природного середовища 5. Наявність застарілих пристроїв щодо захисту навколишнього природного середовища	Відсутні
3. Інтелектуальні	
1. Відсутність фінансової підтримки винахідницької та раціоналізаторської діяльності науковців підприємств 2. Недостатня кількість кваліфікованих молодих фахівців 3. “Відтік” знань у країни-конкуренти 4. Значна вартість охоронних документів – патентів, винаходів, розробок	1. Високий рівень кваліфікації науково-технічного персоналу підприємств 2. Можливість навчання на підприємствах 3. Наявність системи підвищення кваліфікації на базі підприємств 4. Захист інтелектуальної власності за рахунок патентів
4. Соціально-психологічні	
1. Низький рівень оплати праці науковців 2. Зменшення кількості фахівців, які виконували науково-технічні роботи 3. Старіння науково-технічного персоналу підприємств 4. Відсутність стимулів для кар’єрного росту на підприємствах	1. Забезпечення сімей робітників підприємств путівками на оздоровлення і відпочинок 2. Надання матеріальної допомоги у випадку важкої хвороби, а також медичної допомоги
Зовнішні	
1. Неспроможність уряду дотримуватися узятих на себе зобов’язань 2. Відсутність законодавчого забезпечення інноваційного інвестування 3. Незадовільний захист прав інвесторів 4. Недостатнє бюджетне фінансування програм розвитку машинобудівної галузі 5. Значний податковий тиск 6. Зменшення розміру фінансової підтримки інноваційної діяльності машинобудівної галузі української економіки 7. Активізація інфляційних процесів	1. Більш низька вартість продукції у порівнянні з іноземними виробниками 2. Реалізація проектів розроблення наукоємних технологій на підприємствах за пріоритетними напрямками економічної діяльності 3. Диференціація системи оподаткування в залежності від типу інвесторів 4. Створення технопаркових структур для об’єднання науки з виробництвом 5. Дешева робоча сила



Відповідно до табл. 3 найбільш проблематичними чинниками є внутрішні виробничі, які пов'язані із низькою платоспроможністю внутрішніх споживачів, екологічні – забруднення навколишнього природного середовища, використання природних ресурсів, що робить неможливим подальше життя на даній території населенням, соціально-психологічні – низький рівень життя, а також зовнішні – активізація інфляційних процесів в українській економіці і значний податковий тиск, спрямований на машинобудівні підприємства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, у ході проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Сталий розвиток регіону можливий лише за умови правильного, грамотного використання економічних, соціальних та екологічних ресурсів.

2. Системне узгодження та збалансування цих трьох складових – завдання величезної складності. Зокрема, взаємний зв'язок соціальної та екологічної складових приводить до усвідомлення необхідності збереження однакових прав сьогоденних і майбутніх поколінь на використання природних ресурсів. Взаємодія соціальної та економічної складових вимагає досягнення справедливості при розподілі матеріальних благ між людьми й надання цілеспрямованої допомоги бідним прошаркам суспільства. І, нарешті, взаємозв'язок природоохоронної та економічної складових потребує вартісної оцінки техногенних впливів на довкілля.

3. Збалансований розвиток машинобудівних підприємств в умовах сталого та мінливого розвитку Луганської області можливий лише за умови поєднання та використання у вигляді системи внутрішніх та зовнішніх чинників-стимуляторів: виробничих, інтелектуальних, соціально-психологічних, екологічних та урядових.

4. Дію чинників-дестимуляторів необхідно зменшувати, а дію чинників-стимуляторів навпаки збільшувати, а також необхідно намагатися перевести чинники із категорії дестимуляторів у категорію стимуляторів за рахунок розробки ефективних програм розвитку підприємств машинобудівної галузі, але програма повинна бути не загальною, а мобільною, тобто відповідати умовам, що склалися на конкретному машинобудівному

підприємстві для можливості забезпечення позитивного результату своєї діяльності.

Література

1. Програма дій «Порядок денний на XXI століття»: пер. з англ. — 2-ге вид.— К.: Інтелсфера, 2000. — 360 с.
2. Сталий розвиток [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org>
3. Згуровський М. Україна у глобальних вимірах сталого розвитку // Дзеркало тижня. 2006. – № 19, 20-26 травня [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zn.ua>
4. Формування системи вимірів цілісної моделі сталого економічного, соціального і екологічного розвитку [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://eco.com.ua>
5. Рейтинг инвестиційної привлекателності регіонів [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://expert.ua/img/193/193-rating>
6. Заблоцький Б.Ф. Розміщення продуктивних сил України. Національна макроекономіка : посіб. / Б.Ф. Заблоцький. — К.: Академвидав, 2002. — 368 с.
7. Корецкая-Гармаш В.А. Управление технологической структурой производства на машиностроительных предприятиях за счет использования венчурных инвестиций / В.А. Корецкая-Гармаш // Посткризисные очертания инновационных процессов: материалы Десятих Дружеских чтений. Сб. науч. трудов / Под ред. Р.М. Нижегородцева. — М.-Новочеркасск: ЮРГТУ (НПИ), 2010. — С. 153-157.
8. Касич А.О. Стратегічні орієнтири інноваційного розвитку машинобудування України / А.О. Касич // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — №7 (73). — С. 32-40.
9. Надршин В. Отрасль, нужная всем / В. Надршин // Луганская правда. — 2005. — 24 сентября (№107). — С. 2.
10. Осауленко О.Г. Аспекти розвитку промисловості України [Електронний ресурс] / Держ. ком. статистики України ; ред. О.Г. Осауленко. — К. — [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://who-is-who.com.ua/makets>
11. Саржан А. Розвиток машинобудівної промисловості Донбасу у другій половині 80-х років ХХ століття / А. Саржан // Вісник СХУ ім. В.Даля. — 2005. — №4 (86). — С. 210-214.
12. Річна звітність підприємств емітентів Луганської області [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://smida.gov.ua>

Рецензент: Максимов В. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Економіка підприємства» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

Стаття подана
11.02.2012 р.



АНАЛІТИЧНИЙ БАЗИС ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Современная теория и практика стратегического управления предприятием для целей стратегического развития должна учитывать влияние внешней и внутренней среды на процесс реализации решений. Преодолению этой проблемы будет способствовать формирование адекватного условиям хозяйствования в Украине аналитического базиса механизма принятия стратегических решений предприятиями машиностроительной отрасли, включающего в себя информационное обеспечение и комплексную диагностику. Его основой станет внедрение предложенной модели диагностики организационно-экономического механизма принятия стратегических решений и установление соответствующих диагнозов – выявление «узких мест» с помощью методов стратегического анализа.

Ключевые слова: аналитический базис, механизм, стратегические решения, диагностика, информационное обеспечение.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку ринкових відносин в Україні необхідно змінити підхід до управління підприємством, а саме, застосувати інструментарій стратегічного управління. Постійний вплив управляючої підсистеми на керувану реалізується в ринкових відносинах завдяки стратегічним рішенням. Для забезпечення високої ефективності та гнучкості стратегічних рішень необхідно переглянути традиційні методи управління підприємством, реалізувати сучасні підходи з прийняття стратегічних рішень, що будуть базуватись на певному аналітичному базису організаційно-економічного механізму прийняття стратегічних рішень підприємствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам цієї проблеми присвячено наукові праці вітчизняних [1; 2; 3] і зарубіжних вчених [4; 5; 6]. Ними розв'язано багато теоретичних і практичних завдань, що обумовлені змістом роботи з прийняття стратегічних рішень.

Разом з тим, в виконаних дослідженнях не знайшли достатнє відображення питання процесу реалізації стратегічних рішень через механізм їх прийняття на основі створення адекватного до зовнішнього і внутрішнього середовища аналітичного базису та принципів діагностики з метою розробки стратегії стійкого розвитку.

Необхідність вдосконалення системи стратегічного управління підприємством та відсутність методичної основи створення аналітичного базису організа-

ційно-економічного механізму прийняття стратегічних рішень набуває актуальності та потребує відокремлення в самотійний предмет дослідження, що і визначає мету даної статті.

Виклад основного матеріалу. Поняття «аналітичний базис» за свою суттю не потребує ретельного розгляду та дослідження, тому зосередимось на визначенні – аналітичного базису організаційно-економічного механізму прийняття стратегічних рішень підприємствами, його складових та послідовності створення.

Аналітичний базис організаційно-економічного механізму прийняття стратегічних рішень та його головних складових представлено на рис. 1., з якого наочно видно, що головними складовими його є інформаційне забезпечення та діагностика діючого організаційно-економічного механізму з урахуванням впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Надійний аналітичний базис для формування ефективного організаційно-економічного механізму прийняття стратегічних рішень підприємствами можливий тільки на базі комплексної діагностики діяльності машинобудівної галузі та зокрема окремих підприємств на макрорівні, оскільки вона є його головною складовою.

Діагностика, в даному випадку, дає змогу не тільки дослідити економічний стан галузі в цілому (макрорівень), а й виявити проблеми, з якими стикаються підприємства в своїй діяльності (мікрорівень). Під проблемою звичайно розуміється не-



відповідність стану керованого об'єкту цілям, поставленим керівником. Стратегічна проблема відрізняється від слабких сторін підприємства. Якщо слабкі сторони визначаються за допомогою порівняння підпри-

ємствами з фірмами-конкурентами, то проблема виникає, коли спостерігається невідповідність між цілями підприємства і поточним станом справ.

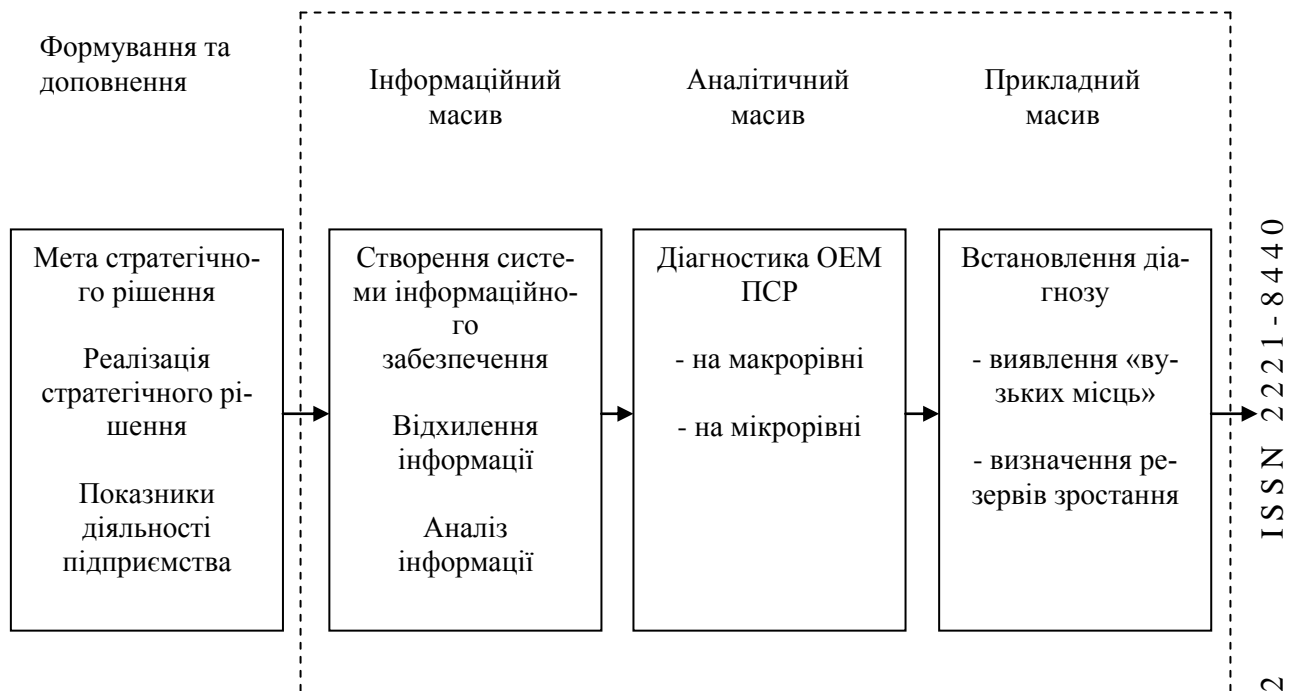


Рис. 1. Логічна схема аналітичного базису організаційно-економічного механізму прийняття стратегічних рішень підприємствами

Джерело: розроблено автором

Одна з головних проблем вітчизняних підприємств полягає в протиріччі між ринковим зовнішнім середовищем і внутрішньою виробничою орієнтацією. Вирішення цієї проблеми пов'язане з більш широким застосуванням маркетингового підходу в управлінні підприємствами [1, с. 274].

До інших стратегічних проблем можна віднести неефективний менеджмент, низьку конкурентоспроможність підприємств та їхньої продукції, негнучку цінову політику, невідповідність системи управління персоналом ринковим умовам та ін. Варто підкреслити, що стратегічна проблема може бути спрямована як на подолання слабких сторін, та і на розвиток можливостей підприємства.

Отже, у процесі діагностики визначаються проблеми підприємства і причини виникнення. Одним з найважливіших вимог при проведенні дослідження є вимога комплексності. Суть цієї вимоги полягає в тому, щоб забезпечити вивчення різних сторін діяльності підприємства: зовнішнього середовища, системи управління, цілей, завдань і реалізованої стратегії, матеріальних ресурсів, виробництва, фінансів, продукції кадрів та ін.

Особливо це необхідно в тих випадках, коли в процесі попередньої діагностики з'ясується, що основні слабкі сторони підприємства припадають на одну-дві сфери діяльності.

Все вище зазначене, пов'язане з виявом особливостей і напрямів діагностики організаційно-економічного механізму прийняття стратегічних рішень (ОЕМ ПСР) з метою підвищення їх ефективності, потребує детального дослідження та має певну актуальність відносно сучасних економічних умов господарювання.

Перед тим, як перейти до розгляду діагностики організаційно-економічного механізму прийняття стратегічних рішень підприємством, необхідно звернутись до тлумачення самого поняття „діагностика”. Єдиної відповіді на це питання не має і до теперішнього часу, оскільки вчені використовують діагностику в різних галузях науки, таких як кібернетика, генетика, медицина, філософія, економіка, та відповідно ставлять перед нею різні цілі та завдання.



Ожогов С. І. [2, с. 164] таким чином трактує це поняття – 1) вчення про способи діагнозу; 2) про встановлення діагнозу.

Борісов А.Б. [3, с. 174] діагностику економічної системи розглядає, як сукупність досліджень для визначення мети функціонування господарюючого об'єкту (організації, підприємства), способів їх дослідження, виявлення проблем і варіантів їх рішення.

Досить глибоке дослідження за даним питанням провела Костирко Л.А. [4, с. 63], яка запропонувала наступне визначення – кібернетична система, в складі якої відокремлено, як мінімум, три найбільш важливих елементів: вхід, процес, вихід. На вході моделюється можливі варіанти формування інформаційних даних. Процес передбачає моделювання процедур порівняння декількох показників, а також констатування наявності або відсутності відхилень між ними. На виході здійснюється моделювання оцінки і модифікації показників, а також передача результатної інформації для прийняття рішень.

Гевліч Л.Л [5, с. 5] під стратегічною діагностикою підприємства пропонує розуміти – етап стратегічного управління, спрямований на визначення поточного стану підприємства з метою виявлення його відповідності вибраній стратегії, оцінки стратегії, що реалізується, а також розробку системи заходів для ліквідації стратегічних розривів або корегування стратегії. На відміну від стратегічного аналізу стратегічній діагностиці властива цільова проблемна спрямованість і використання заздалегідь відомого інструментарію.

Згідно з метою дослідження під діагностикою організаційного механізму прийняття стратегічних рішень (ОЕМ ПСР), з нашої точки зору, необхідно розуміти наступне визначення – це система методів і принципів розпізнавання „вузьких місць” організаційно-економічного механізму прийняття стратегічних рішень підприємством та встановлення відповідного „діагнозу”.

Основною метою діагностики організаційно-економічного механізму прийняття стратегічних рішень виступає виявлення його „вузьких місць” або його уразливості, як відносно до зовнішнього так і внутрішнього середовища господарювання підприємства.

Діагностика організаційно-економічного механізму прийняття стратегі-

чних рішень дозволяє вирішити такі завдання:

- проаналізувати стан ОЕМ ПСР, його відповідність або невідповідність нормам, що визначаються потребами стратегічної діяльності підприємства;

- встановити логічні схеми „причини-наслідки”, що пояснюють залежність ефективності ОЕМ ПСР підприємством від якісно-кількісного складу його елементів і структури, а також стану середовища в якому він існує;

- систематизувати та описати причини, що призвели до порушення в ОЕМ ПСР;

- визначити можливі види станів ОЕМ ПСР виходячи з фактичної та перспективної структури його елементів;

- оцінити можливі наслідки стратегічних рішень з точки зору ефективності діючого ОЕМ ПСР та господарчої діяльності підприємства у цілому.

Таким чином, можна наголосити, що зовнішнє середовище здійснює свій вплив через вхід в систему діагностики ОЕМ ПСР – її мету, а діагностика ОЕМ ПСР впливає на зовнішнє середовище через її результат – діагноз.

З методологічної точки зору, діагностика ОЕМ ПСР спрямована на підтримку стратегічних рішень та ефективно функціонування механізму їх реалізації. Суб'єктами діагностики ОЕМ ПСР виступають насамперед власники та керівники підприємства, об'єктом – організаційно-економічний механізм прийняття стратегічних рішень підприємством. Взаємозв'язок суб'єктів діагностики з об'єктами досягається за допомогою процедурного комплексу – сукупності методів, ресурсів і методичного забезпечення.

Все вище зазначене дає змогу зробити висновок, що діагностика ОЕМ ПСР є повноцінним різновидом стратегічного управління, основним призначенням якого є отримання достовірної інформації для подальшого модифікування за допомогою процедурного комплексу діагностики і виявлення вузьких місць ОЕМ ПСР завдяки порівняння з контрольними крапками, тобто встановлення діагнозу.

Важливим моментом в дослідженні організаційно-економічного механізму прийняття стратегічних рішень підприємства є побудова моделі його діагностики, а також обґрунтування обраних методів діагностики та системи її показників, створення інфор-



маційної бази та методичного забезпечення діагностування (нормативи). Вище означена модель має складатись з наступних етапів: визначення мети діагностики; попередній збір релевантних інформаційних даних; аналіз впливу факторів зовнішнього середовища та внутрішнього середовища на OEM ПСР; діагностування (вияв вузьких місць); встановлення діагнозу.

Необхідно зазначити, що у ході діагностики накопичується багато різноманітного матеріалу, на основі якого висовуються гіпотези вирішення існуючих проблем організаційно-економічного характеру.

Процес стратегічного управління організацією [6, с. 633-647] – це процес оцінки та аналізу інформації. Від того, наскільки інформація якісна за змістом, часом та можливістю обробки, залежить якість стратегічного рішення.

Задля реалізації ефективних стратегічних рішень підприємство повинно створити та постійно діагностувати діючий організаційно-економічний механізм, що склався під впливом ринкових умов. Це обумовлює певні вимоги до збору інформації задля діагностики, а саме: визначити тип та обсяги необхідної для стратегічної діяльності інформації; розробити ефективну систему збирання, обробки, використання та зберігання інформації; вжити заходів для запобігання негативного впливу недостовірної інформації на рішення, що приймаються; створити умови для ефективного використання необхідної інформації для прийняття стратегічних рішень.

Стратегічні рішення безпосередньо визначають долю підприємства, впливають на його розвиток і життєдіяльність. Обґрунтованість рішень, що приймаються, залежить від інформації, на якій вони базуються, а ціна помилок постійно зростає.

Але навіть якщо обсягів необхідної інформації достатньо, це не завжди забезпечує прийняття ефективних стратегічних рішень. Наявну інформацію можна інтерпретувати по-різному, що залежить від специфіки гіпотези щодо функціонування об'єкта аналізу, методів обробки, перевірки та напрямків використання інформації.

Можна стверджувати лише одне: інтерпретація емпіричних даних у складному середовищі – як зовнішньому, так і внутріш-

ньому – потребує створення ефективної моделі діагностики, що буде враховувати стратегічні інформаційні потреби підприємства. Саме тому, в запропонованій моделі діагностики OEM ПСР було передбачено другий блок – «попередній збір релевантних інформаційних даних».

Цей блок в запропонованій моделі діагностики буде використовуватись наступна інформація про підприємство: загальні відомості про підприємство; документообіг; інформація про фінансово-економічну діяльність; кадрова політика та система підвищення кваліфікації; техніко-технологічне забезпечення процесів управління тощо.

Ефективність запропонованої моделі діагностики OEM ПСР потребує ретельного вибору методів аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища, визначення факторів впливу і критеріїв їх оцінювання.

Запропонована модель діагностики OEM ПСР обумовлює подальше встановлення діагнозу діючого на підприємстві OEM ПСР на підставі проведеного дослідження – незадовільний (-), задовільний (+/-), добрий (+).

Для наочності представимо діагноз підприємств машинобудування в Луганській області в табличному вигляді (табл. 1). Як видно за даними діагностики OEM ПСР підприємств машинобудівної галузі в Луганській області діагнози досить не втішні, два підприємства знаходяться в стані санації та мають незадовільний діагноз, інші теж мають певні проблеми з організаційно-економічним механізмом, але не такі глобальні.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, аналітичний базис організаційно-економічного механізму прийняття стратегічних рішень підприємствами (інформаційне забезпечення та діагностика) створює інформаційно-аналітичну базу для побудови моделі ефективного механізму прийняття стратегічних рішень, що дасть змогу посилити потенціал підприємств машинобудування в Луганській області та створити певні умови для виникнення синергетичних ефектів від вдалої управлінської діяльності.



Діагноз організаційно-економічного механізму прийняття стратегічних рішень підприємств машинобудування в Луганській області

№ з/п	Показник	КМЗ			СМЗ			СВЗ			ХКЛ			ЗГТ		
		-	+-	+	-	+-	+	-	+-	+	-	+-	+	-	+-	+
1. Вплив зовнішнього середовища на OEM ПСР																
1.1	Макрорівень	x			x				x			x			x	
1.2	Мікрорівень															
	- галузь		x			x			x			x			x	
	- конкуренти	x			x			x			x			x		
2. Вплив внутрішнього середовища на OEM ПСР																
2.1	Економічної складової															
	- структура капіталу	x			x				x			x				x
	- ефективність діяльності	x			x				x			x				x
	- виробнича програма		x			x			x			x			x	
	- аналіз витрат		x			x			x			x			x	
	- амортизація, майновий стан		x			x				x		x			x	
	- податкова політика	x			x				x			x			x	
2.2	Організаційна складова															
	- організаційна структура		x			x			x			x			x	
	- оцінка керівників вищої ланки управління		x			x			x			x			x	
Разом		5	6	-	5	6	-	2	8	1	4	7	-	2	7	2
Діагноз		задовільний, але ближче до незадовільного			задовільний, але ближче до незадовільного			задовільний			задовільний			задовільний		

Джерело: розроблено автором

КМЗ - ВАТ „Краснолуцький машинобудівний завод”; СМЗ - ВАТ „Свердловський машинобудівний завод”; СВЗ - ВАТ „Стахановський вагонобудівний завод”; ХКЛ - ВАТ „Холдінгова компанія „Луганськтепловоз”; ЗГТ - ВАТ „Завод гірничорятувальної техніки „Горизонт”.

Подальше дослідження повинно бути спрямоване на нейтралізацію виявлених за допомогою стратегічного аналізу «вузьких місць», пошук заходів щодо створення можливостей зростання потенціалу та розкриття існуючих резервів розвитку в діяльності підприємств.

Література

1. Хелдман К. Профессиональное управление проектом / К. Хелдман. – М.: БИНОМ, Лаборатория знаний, 2005. – 517с.
2. Ожегов С.И. Словарь русского языка: Ок. 57 000 слов / С.И. Ожегов [под ред. чл.-корр. АН СССР Н.Ю. Шведовой.] – 28-е изд., стереотип. М.: Рус.яз., 1988. – 750 с.

3. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов – М.: Книжный мир, 2000. – 895 с.

4. Костирко Л.А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: Монографія./ Л.А. Костирко – Луганськ: вид-во Сну ім. В.Даля, 2005. – 256 с.: табл. 42, іл. 58, бібліогр. 271 назв.

5. Гевлич Л. Л. Використання стратегічної діагностики в розробці стратегії підприємства: Автореферат. / Л. Л. Гевлич - Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2005. – с. 22.

6. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник / З.Є. Шершньова [2-ге вид., перероб. і доп.] – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

Рецензент: Калінеску Т. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

*Стаття подана
17.02.2012 р.*



МОТИВАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОЛЕКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено особливості мотиваційного впливу на трудовий колектив. Визначено внутрішніх зв'язків формальних й неформальних колективів підприємств. Встановлено особливість формування колективів за ступенем мотивації на роботу. Запропоновано заходи щодо посилення мотивації трудового колективу в процесі управління розвитком виробництва підприємств. Відокремлено формальні й неформальні колективи у якості структурних підрозділів підприємства.

Ключові слова: мотивація; група керівництва; функціональна група; трудовий колектив; неформальний, формальний колектив, напруженість праці.

Постановка проблеми. Можна очікувати, що вихід з кризової ситуації у сфері праці неминуче буде супроводжуватися дестабілізацією трудових відносин, оскільки буде стосуватися життєвих інтересів багатьох груп працівників. Протидіяти інноваціям будуть не тільки працівники, які зайняті примітивною працею або отримують компенсації за шкідливі умови праці, а й висококваліфіковані фахівці застарілих професій. За існуючої низької цінності навчання й творчості для основної маси працівників їм буде психологічно складно існувати в тих умовах, коли результат залежить не тільки від наявних навичок, а й від здатності та бажання підвищувати кваліфікацію, коли рівень добробуту не дарується зверху, а визначається мірою власної відповідальності за свою долю. Перехід до нових технологій у розвинутих країнах супроводжувався серйозними соціальними наслідками, зумовленими безробіттям, збільшенням інтенсивності та нервово-психологічної напруженості праці.

В умовах демократизації політичного життя дестабілізація трудових відносин може мати важкі наслідки, якщо не будуть розроблені та вжиті превентивні заходи з боку держави. При цьому важливе значення має контроль за станом громадської думки, що дає змогу прогнозувати стихійну поведінку мас.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями у сфері мотиваційного впливу на трудовий колектив займалися дуже багато науковців, представників класичного менеджменту

та теорії управління, психологів та практиків в управлінській діяльності: Тейлор Ф.У, Маслоу А.Х., Херцберг Ф., Д.МакГрегор, Д.МакКелланд, Лозниця В.С., Розанова В.А., Василів І.А., Ковалевські С., Козміренко В., Курт Левін, В.Зігерт, М. Ланг, С.Керролл, Г.Тосі, Ф.Герцберг, та інші.

Виклад основного матеріалу. Колективи класифікують за різними ознаками.

За характером внутрішніх зв'язків розрізняють колективи формальні й неформальні. Формальні колективи створюються з зовнішніх причин: у результаті організаційного процесу, з узгодження керівництва, для виконання певних завдань. Вони можуть бути утворені для виконання регулярної функції (наприклад, відділ планування) або рішення певного цільового завдання (наприклад, комісія з розробки якогонебудь проекту).

Формальні колективи звичайно виділяються як структурні підрозділи підприємства. Вони мають керівника, чітко визначену структуру ролей, посад і позицій усередині групи, а також формально закріплені за ними функції і завдання. Формальні колективи забезпечують єдність дій всіх складових частин підприємства, зв'язок різних підрозділів з її загальними цілями. В основі їхнього виділення лежить доцільність суспільного поділу праці.

У неформальних колективах відносини складаються спонтанно. Їхні учасники вступають у регулярну





взаємодію з інтересів для досягнення певних цілей. Неформальні колективи створюються не керівництвом шляхом розпоряджень і формальних постанов, а членами організації відповідно до їхніх взаємних симпатій, спільних інтересів, захоплень, звичок тощо. Такі групи існують на всіх підприємствах, хоча вони й не представлені в структурних схемах.

У неформальних колективах звичайно діють неписані правила й норми поведінки. У них складається певний розподіл ролей і позицій. Звичайно ці колективи мають явного або неявного лідера. Часто неформальний колектив впливає на свого члена набагато сильніше, ніж формальна структура.

За складом колективи бувають однорідні (гомогенні) і різнорідні (гетерогенні). Ці розходження можуть стосуватися статі, віку, професії, статусу, рівня освіти тощо.

Різнорідні колективи більш ефективні при розв'язанні складних проблем, вони ефективні також при інтенсивній творчій роботі (мозковій атаці). Однорідні колективи ефективніше вирішують прості завдання. Чим більш існують взаємини між членами колективу, тим значніше їхній взаємовплив, швидше виробляється почуття спільності. Однак в однорідних колективах гостріше внутрішня конкуренція, тому вони більш конфліктні.

Ефективний колектив повинен складатися з несхожих особистостей.

За способами комплектування розрізняють колективи постійні й тимчасові.

Постійні колективи (хоч окремі їх члени можуть приходити або уходити) надають підприємству стійкість. Прикладом таких команд можуть бути бригади, відділи, невеликі підрозділи, які перебувають у штатній структурі підприємства.

Тимчасові колективи створюють для роботи над конкретним проектом або проблемою, наприклад, з метою розроб-

ки й реалізації стратегії, реструктуризації підприємства, для впровадження нових технологій. По завершенні завдань вони розформовуються. Такі групи часто стикаються з проблемами:

- обмеженістю часу виконання завдання і тому члени групи "одним оком" стежать за виконанням роботи, а іншим - шукають наступне завдання;

- різними технічними навичками: менш компетентні в технічних питаннях співробітники можуть бути пасивними;

- необхідністю сполучення. У більшості випадків члени тимчасової групи займаються реалізацією проекту тільки частину робочого часу;

- політичними і, можливо, особистими інтересами. Члени групи можуть перебувати в ній скоріше як представники відділу або для виконання певної функції, а не як професіонали.

За виконаними завданнями колективи підрозділяються на групи керівництва, функціональні й виробничі групи, комітети.

Група керівництва (командна група) складається з керівника підприємства (підрозділу) і його безпосередніх підлеглих, які в свою чергу також можуть бути керівниками (наприклад, директор підприємства і його заступники; заступник керівника підприємства з виробництва і безпосередньо підпорядковані йому начальники відділів, служб і цехів).

Функціональна група поєднує керівника і фахівців функціонального підрозділу (служби, відділу, бюро, групи), які реалізують загальну функцію керування та мають близькі професійні цілі й інтереси. Наприклад, відділ якості зацікавлений у скороченні відсотка браку і прийманню продукції з першого пред'явлення.

До складу виробничої групи входять керівник і робітники, що виготовляють певний вид продукції. Члени виробничої групи спільно працюють над одним завданням; розходження між ними

пов'язані з розділенням видів робіт залежно від кваліфікації працівників.

Комітет — це група підприємства, який керівництво делегує повноваження для виконання якого-небудь проекту або завдання. Іноді комітети називають радами, комісіями, цільовими групами, правлінням. Вони відрізняються від інших формальних структур груповим прийняттям рішень, що іноді є найбільш ефективним засобом досягнення цілей.

За ступенем ефективності роботи колективи діляться на робочі групи, псевдокоманди, потенційні, справжні й високоефективні команди.

Робоча група покладається на загальний результат окремих зусиль її членів. Члени таких груп взаємодіють переважно з метою обміну інформацією і досвідом.

У них не існує якого-небудь тиску для формування єдиних цілей або чітких завдань спільної діяльності, тому взаємодії членів групи носять випадковий характер, тому що не підкріплюються спільною відповідальністю за отримані результати.

До псевдокоманд належать групи, члени яких не зуміли скористатися перевагами спільної діяльності, та й не додавали до цього зусиль. Вони не виявляють цікавості до постановки загальних цілей або конкретних завдань, хоча самі співробітники або їхні керівники можуть називати таку групу командою.

Працівники потенційних команд відчувають потребу в ефективній діяльності, а виходить прагнуть до досягнення високих результатів у праці. Наприклад, вони усвідомлюють необхідність єдиної чіткої мети (поки її немає, це негативно позначається на продуктивності команди) або мають конкретні завдання, однак не зуміли виробити ефективних прийомів і методів співробітництва. На шляху до високих результатів виникають різні перешкоди, перебороти які вдається не завжди.

Справжні команди — невеликі групи, члени яких мають взаємодоповнюючі навички і уміння, мають загальні цілі, завдання й виробили ефективні методи спільної праці. Вони знають, як задовольняти потреби організації й потреби учасників групи; можливості команди перевищують очікування менеджменту.

Високоефективні команди — групи, які задовольняють всі вимоги до справжніх команд і сприятливому індивідуальному розвитку їхніх учасників. Результати, які вони демонструють перевершують очікування навколишніх, і в деяких випадках вони можуть служити зразком для інших команд.

За ступенем мотивації на роботу колективи діляться на групи "X", "У" і "Z". Група "X" не мотивована на роботу. Склад її звичайно різнорідний за віком, статі, національності, складається з низькокваліфікованих працівників з "совковою" психологією і чітко вираженою установкою на мінімальну віддачу й бездіяльність.

Іноді це може бути інтелектуальна група, яка розглядає роботу як клуб, де можна проводити час у приємному суспільстві, займатися комп'ютерними іграми, бесідами, читанням літератури тощо. Ефективність і результативність такої групи низькі.

Мотивувати роботу членів групи "X" може авторитарний керівник за рахунок централізації у своїх руках функцій керування, застосування директивного стилю, чіткого планування і контролю, а також твердого покарання окремих членів групи, які не виконують завдання й порушують трудову дисципліну. Низькокваліфіковані виконавчі члени такої групи мають потребу в навчанні. Групі "X" не можна доручати складні роботи, які вимагають високої якості виконання.

Група "У" частково мотивована на роботу. Як правило, такі групи створюються без обліку професійної й статевої та вікової структури, з розподілом формальних і неформальних лідерів у мікро-



групах, з більшою питомою вагою людей, які не мають рівня знань і вмінь, достатніх для виконання поставлених завдань. У групах "Y" багато працьовитих і старанних працівників, але немає чітко поставлених завдань і ресурсного забезпечення, домінує зрівняння в оплаті праці передових і відсталих працівників. У колективі можуть часто виникати конфлікти, інтриги, протиріччя між окремими мікрогрупами й особистостями.

Для посилення мотивації такої групи керівник повинен зробити наступне:

- виявити неформальних лідерів і призначити їх на посади бригадирів, майстрів, керівників проектів;

- правильно визначити цільові завдання і розподілити функції керування з частковою передачею повноважень керівникам мікрогруп або неформальних лідерів;

- використовувати переважно демократичний тип керування;

- правильно використовувати винагороду за результати праці й покарання за зриви

 - виконання завдань;

- постійно піклуватися про підтримку в колективі гарного клімату.

Група "Z" повністю мотивована на роботу, має високий рівень кваліфікації

й відносно однорідний склад за віком, освітою, інтересами і мотивацією. Внутрішні протиріччя легко переборюються і психологічний клімат у колективі дуже гарний. Як правило, група "Z" складається з передових працівників, мотивованих самоствердженням і високим рівнем морального заохочення. У групі "Z" переважають демократичний або

ліберальний стилі керівництва. Тому керівник групи може передати частину своїх повноважень у мікрогрупи; активно підключати членів групи до процесу прийняття рішень, наголошуючи на колегіальність, а не на єдиноначальність; активно застосовувати винагороду за досягнуті високі результати і якість праці.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Мотивація праці – найважливіший фактор результативності роботи, і в цій ролі вона є основою трудового потенціалу працівника, тобто усієї сукупності властивостей, що впливають на виробничу діяльність. Трудовий потенціал складається з психофізіологічного потенціалу (здібностей і схильностей людини, її здоров'я, працездатності, витривалості, типу нервової системи) і особистісного (мотиваційного) потенціалу. Мотиваційний потенціал відіграє роль пускового механізму, що визначає, які здібності та якою мірою працівник буде розвивати і використовувати у процесі трудової діяльності.

Очевидно, що зв'язок мотивації та результатів праці опосередкований природними здібностями і набутими навичками праці, але саме мотивація – це джерело трудової діяльності особистості.

Література

1. Егоршин А. П. Мотивация трудовой деятельности / А.П. Егоршин. — Н. Новгород: НИМБ, 2008. — 320с.

2. Соломанидина Т. О. Управление мотивацией персонала / Т. О. Соломанидина, В. Г. Соломандин. — М.: «Журнал», 2005. — 128 с.

Рецензент: Калінеску Т. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

Стаття подана
22.10.2011 р.



ОСОБЛИВОСТІ СТРУКТУРИЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ВИТРАТ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено особливості структуризації інвестиційних витрат промислового підприємства для потреб управління. Запропонована уточнена класифікація інвестиційних витрат, що створює передумови для підвищення ефективності управління інвестиційними проектами на основі більш глибокого розуміння структури витрат, підвищення якості управлінської інформації про витрати. Розроблено аналітичний інструментарій оцінки непродуктивних витрат підприємства в інвестиційній сфері, що забезпечує оцінку резервів підвищення ефективності реалізації інвестиційних проектів.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційні витрати, непродуктивні витрати, інвестиційні ресурси, структура інвестиційних витрат.

Постановка проблеми. В умовах системної фінансово-економічної кризи особливого значення набувають питання забезпечення розвитку промислових підприємств, що є важливою передумовою стабілізації економіки в цілому. Запорукою сталого розвитку підприємства та забезпечення його конкурентоспроможності в перспективі є реалізація інвестиційних проектів.

Об'єктом підвищеної уваги при реалізації інвестиційного проекту є інвестиційні витрати, розв'язання проблеми оптимізації управління якими набуває особливої актуальності в умовах дефіциту фінансових ресурсів. Вихідним етапом управління інвестиційними витратами є їх класифікація.

Ефективність управління інвестиційними витратами на підприємстві багато в чому залежить від якості інформаційних моделей, що забезпечують структуризацію інвестиційних витрат та прийняття обґрунтованих управлінських рішень в інвестиційній сфері. Отже, особливої актуальності набуває дослідження питань класифікації інвестиційних витрат як передумови ефективного управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових публікацій в сфері управління інвестиційними витратами свідчить про недосконалість існуючих підходів до класифікації інвестиційних витрат, відсутність комплексного дослідження питань структуризації інвестиційних витрат промислового підприємства в умовах кризової економіки.

Мета статті. В зв'язку із цим, метою наукової статті є комплексне дослідження класифікації інвестиційних витрат для потреб управління.

Виклад основного матеріалу. Вихідною передумовою дослідження інформаційних моделей управління інвестиційними витратами є уточнення категорії «інвестиції». Як свідчить аналіз наукової літератури щодо змісту поняття "інвестиції" існують різні позиції, так деякі автори визначають його як "довгострокові вкладення капіталу ... з метою отримання прибутку" [1, с. 145; 2, с. 493], за іншою точкою зору, "інвестиції" характеризують як цінності, ресурси, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку або соціального ефекту [3, с. 5; 4, с. 187; 5]. Порівнюючи ці підходи, слід зазначити, що стосовно визначення сутності "інвестицій", у науковій літературі поняття "капітал" прирівнюється до поняття "ресурси, створені для виробництва товарів та послуг", але все ж таки "ресурси" мають більш широке значення, тому що включають в себе поряд із засобами, цінностями підприємства, також джерела доходу та можливості [1, с. 341].

На наш погляд, розгляд інвестицій з ресурсної точки зору є більш прийнятним та дозволяє врахувати економічні затрати підприємства в сфері інвестиційної діяльності. Відповідно до цього підходу інвестиції характеризують придбання чи створення цінностей та ресурсів, що використовуються в процесі реалізації інвестиційних проектів підприємства. У про-





цесі використання ресурсів та цінностей у сфері інвестиційної діяльності вони повністю витрачаються чи змінюється їх форма (здійснюється перенос вартості на інші об'єкти). Оцінка та відображення цих процесів здійснюється за допомогою показника інвестиційних витрат підприємства.

Виокремлюють декілька видів інвестицій відповідно до об'єкту інвестування: реальні, фінансові та спекулятивні. В межах даної статті ми обираємо для дослідження реальні інвестиції та відповідно під інвестиційними витратами розуміємо витрати підприємства в сфері реальних інвестицій.

У розрізі класифікації інвестиційних витрат здійснюється опис їх структури, розмежування затрат як об'єкта дослідження на складові, що забезпечує дослідження інвестиційних витрат за допомогою аналітичного інструментарію.

Класифікація інвестиційних витрат здійснюється в системі управлінського обліку, як початковий етап збору інформації про формування затрат на інвестиційну діяльність.

При класифікації затрат у системі бюджетування особлива увага приділяється вивченню двох основних категорій затрат: умовно постійних та умовно-змінних [6, с. 49].

У класифікації затрат у системі управлінського обліку виділяється три напрями класифікації [7, с. 139]:

1. Оцінка запасів і визначення фінансових результатів: спожиті і не спожиті; витрати на продукцію і витрати періоду; прямі і непрямі; основні і накладні.

2. Прийняття рішень: релевантні і нерелевантні; постійні і змінні; маржинальні та середні; дійсні і можливі.

3. Контроль виконання рішень: контрольовані і неконтрольовані.

Виділяють також поточні та капітальні витрати інвестиційної діяльності. Капітальні витрати характеризуються найбільшою питомою вагою в загальному обсязі інвестиційних витрат та характеризують ту частину інвестиційних витрат, яка була капіталізована. Капітальні витрати трансформуються в активи підприємства, які поступово переносять свою вартість на продукцію. Поточні інвестиційні витрати – це такі витрати, які не капіталізуються, а списуються в поточному періоді. Поточні вит-

рати з позицій управління є більш мобільними, однак при цьому вони менш контролювані, важче піддаються оцінці.

Розв'язання багатоаспектних задач управління інвестиційними витратами припускає всебічне дослідження багатofакторної природи інвестиційних затрат з метою своєчасного виявлення проблемних ситуацій і відхилень та їх нейтралізації або запобігання їх виникненню при ухваленні оптимальних рішень. Цьому сприяє впорядкована структура наочної області інвестицій, яка припускає групування витрат за низкою ознак, що відповідають цілям обліку, цілям управління, джерелам фінансування, видам робіт, секторам діяльності, а також типу інвестицій, етапу здійснення проекту, цільовій ознаці, ефективності, продуктивності, ризику, прогнозованості.

Широта класифікаційних ознак витрат на інвестиційну діяльність свідчить про наявність значного кола підходів до структуризації проблеми управління інвестиційними витратами. Важливою ознакою інвестиційних витрат є також ознака ефективності. Саме ефективність визначає інвестиційні витрати, задає напрями їх формування і є основним критерієм їх оцінювання. Відповідність класифікаційних ознак витрат наявним потребам прийняття управлінських рішень визначає достовірність інформації про витрати, зібраної в бухгалтерському обліку. Уточнена класифікація інвестиційних витрат, розроблена на основі вивчення наукової літератури та досліджень проведених автором, приведена в табл. 1.

Приведена класифікація відповідає цілям комплексного дослідження інвестиційних витрат і дозволяє обґрунтувати цілісний підхід до угруповання інвестиційних витрат для уніфікації за приведеними вище ознаками. Практичне значення класифікації інвестиційних витрат полягає в необхідності більш глибокого розуміння структури інвестиційних витрат, упорядкування витрат за різними ознаками, виділення ознак певних груп витрат, забезпечення більш детального аналізу інвестиційної діяльності, планування і прогнозування на підприємстві.

Структуризація інвестиційних витрат є найважливішою передумовою побудови кількісної моделі формування інвестиційних витрат для потреб управління.

Т а б л и ц я 1

Уточнена класифікація інвестиційних витрат

Ознака	Класифікація
Класифікація за основними загальними ознаками	
1. Форма затрат	Грошова, натурально-речовинна
2. Стосовно господарського процесу	Внутрішні, зовнішні
3. За динамічністю	Постійні, змінні
4. За типом затрат	Прямі і непрямі
5. За часом	Апріорні і апостеріорні
6. Стосовно процесу споживання	Спожиті і не спожиті
7. За вірогідністю	Дійсні і можливі
8. За ступенем контролю	Контрольовані і неkontrolьовані
9. За способом відображення в бухгалтерському обліку	Поточні і капітальні
10. За способом фінансування	За рахунок власних, залучених коштів
За специфічними ознаками	
1. За структурою інвестиційних проектів	Проекти, підпроекти
2. За способом проведення робіт	Підрядні, господарські
3. Від мети інвестування	Інвестиційні витрати, спрямовані на досягнення: економічного, соціального і ін. ефектів
4. За характером виконуваних робіт	Виробничі роботи і розробка техніко-технологічної документації
5. За ступенем ризику	Витрати з високим, середнім і невисоким ризиком
6. За прогнозованістю	Передбачені, непередбачувані
7. Стосовно планових показників	Підвищені, занижені, нормальні
8. За ефективністю	Ефективні, неефективні
9. За продуктивністю	Продуктивні і непродуктивні
10. Стосовно виробництва	Інвестиційні витрати у виробничій сфері і в невиробничій сфері
11. За характером капіталізації	Витрати, що капіталізуються в матеріальних активах, та витрати, що капіталізуються в нематеріальних активах
12. За етапами проектного циклу	Передпроектні, проектні, затрати на освоєння виробництва та споживання, затрати на закриття проекту

Підвівши підсумки дослідження структури інвестиційних витрат та на основі виокремлення продуктивних та непродуктивних видів витрат, пропонуємо використання такого умовного аналітичного інструменту, як "накопичувальний рахунок непродуктивних витрат" або "фонд непродуктивних витрат".

Під терміном непродуктивні витрати в широкому сенсі розуміємо надлишкові чи неефективні витрати, які виступають, з одного боку, як резерви підвищення ефективності господарської діяльності в цілому, так і інвестиційної діяльності окремо, з іншого боку, як резерви, що можуть бути використані для фінансування додаткових заходів інвестиційної діяльності.

Виникнення непродуктивних витрат обумовлене, в тому числі, і впливом факторів технологічного розвитку. Так, із появою більш ефективних засобів виробництва застарілі технологічні процеси стають джерелом непродуктивних (надлишкових) витрат.

Класифікацію невиробничих витрат і витрат у сфері інвестиційної діяльності можна представити в наступному вигляді.

1. За характером ресурсів непродуктивні витрати підрозділяються на втрати робочої сили, засобів праці і предметів праці.

2. За видами: від неповного використання ресурсів, від нераціонального їх використання, від невиробничого використання.

3. За приналежністю до процесу виробництва: витрати і втрати в процесі виробництва продукції, розподілу, обігу, не пов'язані з цими процесами.

4. За джерелами відшкодування: відшкодовані за рахунок національного доходу і такі, що включаються в собівартість.

Практичне значення накопичувального рахунку непродуктивних витрат інвестиційної діяльності полягає в можливості оцінювання резервів підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємства за рахунок зменшення непродуктивних витрат.

Для аналізу накопичувального рахунку непродуктивних витрат інвестиційної діяльності запропонуємо коефіцієнт непродуктивних витрат (формула 1):



$$K_{нз} = C_{нз}/C_{зз}, \tag{1}$$

де $K_{нз}$ – коефіцієнт непродуктивних витрат;
 $C_{нз}$ – сума непродуктивних витрат;
 $C_{зз}$ – загальна сума продуктивних та непродуктивних витрат.

Зниження коефіцієнта непродуктивних витрат призводить до підвищення прибутковості інвестиційного проекту за раху-

$$P = \Pi / (C_{зз} - C_{нз} \times K_{нз}), \tag{2}$$

де P – рентабельність;

Π – прибуток;

$K_{нз}$ – коефіцієнт зниження непродуктивних витрат.

Накопичувальний рахунок непродуктивних витрат може використовуватися також при контролі витрат в інших сферах господарської діяльності, а показник непродуктивних витрат може бути включений до складу планованих показників підприємства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Комплексне дослідження багатофакторної природи інвестиційних витрат обумовило постановку та вирішення завдання упорядкування структури предметної області інвестицій. Запропонована уточнена класифікація інвестиційних витрат, яка створює умови для підвищення ефективності управління інвестиційними проектами завдяки більш глибокому розумінню структури витрат, їх упорядкуванню за різними ознаками, виділенню їх функціональних груп, забезпеченню якості управлінської інформації про витрати.

Запропоновано використання аналітичних показників оцінки непродуктивних витрат, як інструменту виявлення резервів підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємства.

Подальші дослідження можуть бути спрямовані на побудову удосконаленої інформаційної моделі управління інвестиційними витратами, побудованої на основі запропонованої уточненої класифікації інвестиційних витрат та використання інструментів оцінки непродуктивних витрат.

нок економії коштів. Так, зниження коефіцієнта непродуктивних витрат означає зворотно пропорційне підвищення рентабельності інвестиційного проекту, що в загальному вигляді можна представити за допомогою формули (2):

Література

1. Райсберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райсберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М., 2001. — 480 с. — (Библиотека словарей ИНФРА-М).
2. Советский энциклопедический словарь / [предс. науч.-ред. совета акад. А. М. Прохоров]. — М.: "Советская энциклопедия". — 1979. — 1600 с.
3. Вівчар О. Й. Активізування інвестиційної діяльності підприємств: автореф. дис. ... кандидата екон. наук : 08.06.01 / О. Й. Вівчар. — Львів, 2004. — 24 с.
4. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. — [4-те вид., випр. та доп.]. — К.: Т-во "Знання", КОО; Л.: Вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ. — 566 с.
5. Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 18.09.1991р. № 1560-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 47. — Ст. 646.
6. Хруцкий В. Е. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования / В. Е. Хруцкий, Т. В. Сизова, В. В. Гамаюнов. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 400 с.
7. Бухгалтерський управлінський облік: [підруч.] / [за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця]. — 2-е вид., перероб. і доп. — Ж.: РУТА, 2002. — 480 с.

Рецензент: Максимов В. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Економіка підприємства» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

Стаття подана
09.02.2012 р.



БЕРЕЖЛИВЕ ВИРОБНИЦТВО: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У статті визначено проблеми з впровадженням бережливого виробництва на вітчизняних підприємствах та напрями їх вирішення з метою підвищення ефективності бізнесу. Розглянуто базові принципи концепції бережливого виробництва, його методи та інструменти. Наведено необхідні умови успішного впровадження бережливого виробництва за допомогою залучення персоналу підприємства до реалізації нових підходів в управлінні підприємством. Представлено досвід впровадження системи бережливого виробництва на машинобудівному підприємстві.

Ключові слова: бережливе виробництво, підприємство, концепція, принципи, умови, персонал, ефективність.

Постановка проблеми. Економічний світовий простір ще не зовсім звільнився від кризових явищ. Світова фінансова криза 2008-2009 рр. змусила керівників і власників багатьох підприємств в Україні зайнятися мінімізацією витрат і збитків. Для більшості підприємств традиційні методи економії витрат шляхом скорочення заробітної плати і чисельності персоналу не дали необхідних результатів в умовах дефіциту коштів. Багато провідних зарубіжних вчених і фахівців вважають, що в даній ситуації необхідно, в першу чергу, здійснювати пошук виходу на вищий рівень розвитку підприємства та його конкурентоспроможності за допомогою використання нових технологій управління та методів збільшення доходів. Таким новим підходом в управлінні для вітчизняних підприємств може стати впровадження бережливого виробництва. За своїм змістом бережливе виробництво представляє управлінську концепцію, метою якої є усунення всіх видів втрат і досягнення максимальної ефективності використання всіх ресурсів у виробництві.

Аналіз останніх досліджень. Вперше термін «Бережливе виробництво» (від англійського словосполучення Lean Production) було застосовано Дж. Крафчиком [1, с. 30]. У зарубіжній практиці концепція бережливого мислення і виробництва, як один із напрямів розвитку менеджменту, давно усвідомлена. Проблеми методології та теоретичні основи бережливого виробництва вивчали такі відомі автори, як Дж. Вумек, Д. Джонс, М. Вейдер, О.Е.

Леві, Т. Луйстер, Д. Теппінг, М. Л. Джордж, Г. М. Скударь і ін. [2, 3, 4, 5, 6].

Освоєння бережливого виробництва, осмислення логіки його понять і перевиховання в стилі бачень системи – одна з головних проблем щодо подолання протистояння його впровадження. Також, зі всією очевидністю можна стверджувати, що успішне впровадження системи бережливого виробництва неможливо без наявності висококваліфікованих керівників і фахівців, які володіють знаннями, уміннями та навиками і відповідають запитам завтрашнього дня. І, перш за все, треба відзначити, що вища школа в учбовому процесі не завжди встигає своєчасно враховувати сучасні тенденції розвитку економіки. Так, наприклад, часто на виробництво випускники вузів приходять без системних знань в області бережливого виробництва, але вивчати систему бережливого виробництва вкрай необхідно, як одного з нових підходів в управлінні підприємством. Крім того, існує необхідна умова успішного впровадження бережливого виробництва – це мотивація, і саме відповідна оплата праці.

Мета статті – обґрунтування переваг впровадження бережливого виробництва на підприємстві з метою збільшення цінності продукції на підставі постійного зниження всіх видів втрат у процесі виробництва.

Виклад основного матеріалу. Системний виклад концепції «Бережливе виробництво» представлено у книзі Дж. П. Вумека і Д. Т. Джонса, де суть бережливого виробництва викладено у вигляді п'яти принципів: визначення цінності; визначен-



ня потоку створення цінності; організація руху потоку; витягування продукції і/або послуги; безперервне вдосконалення (кайдзен) [2].

В управлінні підприємством в умовах сьогоденної дійсності зміст базових принципів бережливого виробництва набуває такого тлумачення:

Перший принцип. Цінність товару або послуги створюється виробником, але може бути визначена тільки кінцевим споживачем у разі, коли за певну ціну і в певний час продукт здатний задовольнити його потреби. При цьому необхідно слідувати таким правилам визначення цінності: зміни існуючого уявлення про цінність товару або послуги; встановлення бажаної цінності продукту; визначення цінності продукту з погляду споживача; необхідності постійного переосмислення цінності продукту.

Другий принцип. Потік створення цінності, що передбачає сукупність всіх необхідних виробничих дій, щоб певний товар пройшов через три етапи: проектування певного продукту, оформлення замовлення на виготовлення продукту, виробництво продукту.

Третій принцип – організація руху потоку, що вимагає переосмислення всіх методів праці, видів устаткування й інструментів з тим, щоб ніщо не заважало безперервному перебігу потоку проектування, оформлення замовлення та виробництва.

Четвертий принцип – означає, що ніхто вище по потоку не повинен нічого робити до тих пір, поки цього не зажадає споживач. Необхідно виготовляти тільки те, що потрібно споживачеві та лише тоді, коли йому це знадобиться.

П'ятий принцип припускає, що, як тільки потік створення цінності продукту буде перебудовано, треба негайно думати про формування нового бачення вдосконалення, що буде у подальшому, тому що ніяке бачення досконалості не може бути досконалим.

Необхідно відзначити, що застосування принципів бережливого виробництва дозволяє вільно змінювати послідовність операцій з переробки сировини або

напівфабрикатів у кінцевий продукт та відразу реагувати у відповідності на зміну попиту.

Визначення потреб ринку і створення максимальної цінності для клієнта при мінімальних витратах трудових і виробничих ресурсів є основою концепції бережливого виробництва. В цьому випадку передбачається усунення всіх видів втрат. М. Вейдер виділяє сім видів втрат: перевиробництво; дефекти і переробка; пересування; переміщення; запаси; зайва обробка; очікування [3].

У системі бережливого виробництва надзвичайно важливо розібратися щодо змісту всіх видів втрат, щоб в діючих умовах розвитку підприємства їх ефективно подолати.

Перевиробництво – це надмірне виробництво продукції, що не знайшло споживача із-за зміни попиту або наявності форсмажорних ситуацій таких як, наприклад, фінансова криза 2008-2009рр., коли споживач вимушений відстрочити оплату замовленої продукції. Джерелами втрат у такому разі є: додаткові витрати на зберігання; перевитрата сировини, матеріалів і надмірне використання трудових ресурсів; зрив термінів постачання. Для вирішення даної проблеми необхідно на підприємстві виготовляти продукцію тільки відповідно до замовлення і точно в строк, або ж передбачити виробництво невеликими партіями з метою скорочення часу переналадки устаткування у разі зміни попиту на ринку.

Дефекти та переробка (продукція, що вимагає додаткових витрат на виправлення або утилізацію, або нове виготовлення). Джерелами втрат у процесі виробництва продукції, яка відповідає вимогам споживача, є витрати стосовно перевірки й операцій контролю до виготовленої продукції. В такому разі як напрям поліпшення стану таких втрат є проведення аналізу з ефективності функціонування підрозділів, що контролюють якість виготовленої продукції з метою оптимізації витрат. Випуск продукції з відхиленнями від необхідної якості зумовлює додаткові витрати на виправлення браку і дефектів або утилізацію. А це викликає зайві додаткові витрати на купівлю сировини, матеріалів і оплату



праці. З метою зниження втрат на виробництво без браку необхідно своєчасно приймати заходи запобігання появи браку шляхом підвищення ефективності та доцільності перевірок, заохочення якісної і покарання неякісної праці, а також вбудовування контролю якості в процес виробництва.

Пересування або транспортування (зайве переміщення сировини, продукції, матеріалів). Це необхідна частина виробничого процесу у вигляді витрат на обслуговування транспорту (паливо і електроенергія, обслуговування доріг і гаражів), а також часу на переміщення матеріалів, інструменту та готової продукції в послідовності операцій з виробництва готової продукції та можливість пошкодження, витрати від якого необхідно відшкодувати. З метою скорочення втрат при транспортуванні необхідно усувати зайві переміщення за рахунок перепланувань і перерозподілу відповідальності. А на основі аналізу доцільності кожного переміщення створити матрицю оптимальних маршрутів транспорту по цеху, підприємству.

Переміщення – зайві рухи (будь-яке переміщення людей, інструментів, устаткування, що не пов'язано безпосередньо з виробничою діяльністю). Зайві рухи, які приводять до втрат, – є результат поганої організації праці. Джерелом втрат є зайві переходи, рухи, настройки при виконанні роботи, які викликані відсутністю необхідних інструкцій, слабкою підготовкою працівників і низькою трудовою дисципліною. Як напрям скорочення таких втрат необхідно передбачити розробку стандартів на виконання робіт і впровадження системи організації робочих місць (5S).

Запаси в звичайному розумінні вважаються необхідними у разі збоїв в постачаннях сировини і матеріалів, і в той же час, вони приховують недоліки в організації виробництва, оскільки їх наявність свідчить про проблему збалансованості виробництва і збуту продукції на підприємстві. Слід зазначити, що запаси – це заморожені грошові кошти, які не беруть участь в обігу і, тим самим, втрачають свою вартість і призводять до зниження цінності для споживача. Основними джерелами втрат є:

витрати на обслуговування складів для сировини, матеріалів, напівфабрикатів і готової продукції; витрати на придбання матеріалів і напівфабрикатів, що знаходяться на етапі доставки. Для поліпшення даної ситуації на підприємстві необхідно постійно проводити аналіз: стану і динаміки зміни запасів матеріальних ресурсів; своєчасності зміни цін на неліквідні запаси; попиту на продукцію з тривалим терміном зберігання. При цьому також необхідно підсилити контроль планування, зв'язків з постачальниками, ритмічності процесів виробництва.

Зайва обробка – це обробка, що не приносить цінності продукту. Як втрати зайвої обробки є витрати, які пов'язані з доведенням продукції до вимог і побажань споживачів (колір, форма, конфігурація, стиль і т. д.). Чинники, що впливають на зниження таких втрат, слідуючи: своєчасне дослідження необхідності поліпшення продукції (придбання сировини і матеріалів, що не вимагають додаткової обробки); забезпечення відповідної якості продукції.

Очікування (простої в робочий час, що пов'язано з очікуванням сировини і матеріалів, інструменту і устаткування, документації або інформації). Для вітчизняних підприємств властиві втрати з очікуванням, які пов'язані з тим, що процеси планування і виробництва продукції не завжди мають узгодження між собою. Вирішенню такої проблеми сприяє організація гнучкого планування виробництва на основі наявності замовлень конкретного споживача, а не для загального завантаження устаткування. Крім того, істотною причиною очікування є нерівномірна пропускна спроможність устаткування, яку потрібно вирішувати за допомогою створення гнучких графіків роботи устаткування і працівників.

Визначивши наявність втрат у процесі виробництва продукції необхідно знайти шляхи їх усунення. І як нам представляється, підхід, що засновано на обов'язковому і доскональному розумінні механізму формування споживчої цінності виготовленої продукції, дозволить вийти підприємствам на вищий рівень розвитку і конкурентоспроможності.





Дослідження в області підвищення ефективності управління показали, що в рамках концепції бережливого виробництва на сучасному етапі розвитку менеджменту на вітчизняних підприємствах найчастіше використовуються такі інструменти і методи, як: кайдзен – безперервне вдосконалення; система 5S – метод організації ефективних робочих місць; система JIT (Just-in-time – точно вчасно) – метод скорочення часу виробничого циклу; канбан – система, що передбачає застосування ярликів; система SMED – швидка переналадка устаткування; система TPM (Total Productive Maintenance) – загальний догляд за устаткуванням; стандартні операційні процедури – документ, що визначає послідовність виконання будь-якої виробничої операції; «вбудована якість» – методика управління якістю продукції безпосередньо в місці її виробництва.

Варто зауважити, що принципово важливо охопити всю діяльність підприємства за кожним напрямом концепції, оскільки в реальній господарській практиці вищеназвані методи, як правило, взаємозв'язані. Саме тому відповідна увага повинна приділятися їх комплексному впровадженню.

Безумовно для того, щоб забезпечити постійний ефект діяльності на ринках споживача необхідно визначити правильність, насамперед, вибраної стратегії пріоритетного напрямку розвитку підприємства. Минулу епоху можна визначити як час масового виробництва: продавай те, що виробляєш, при цьому ціна продажу визначалася як сумарний результат прибутку і витрат. Нова епоха – це час бережливого виробництва: виробляй те, що продається; прибуток визначається як різниця ціни продажу і витрат. Отже, на наш погляд, бережливість – не розкіш, а засіб виживання. В зв'язку з цим слід визначити особливості нового часу: командна робота; інтенсивний, відкритий обмін інформацією; ефективно використання ресурсів і виключення витрат; безперервне вдосконалення.

За результатами дослідження бережливого виробництва можна стверджувати, що його впровадження не вимагає значних інвестицій, але потребує змін у свідомості працівників, для чого необхідно провести перетворення в організації: впровадити нову культуру управління; нову систему взаємин між підрозділами; нову ціннісну орієнтацію працівників і їх взаємин. Вважаємо, що для успішного практичного впровадження сис-

теми бережливого виробництва на підприємстві необхідно додержуватися таких положень:

1) залучати абсолютно усіх працівників підприємства до процесу впровадження системи;

2) проводити постійне навчання персоналу і ознайомлення з досвідом кращих вітчизняних і зарубіжних підприємств. Важливим є певне пояснення завдань і переваг від застосування методу в колективах у разі формування робочих груп навчання. Хто зіткнувся з впровадженням методу бережливого виробництва, добре розуміють, як складно пояснити переваги нових методів роботи, і наскільки складно отримати підтримку новим методам від всіх тих, хто повинен використовувати їх;

3) будувати систему ефективної мотивації працівників, оскільки у бережливому виробництві на 80 % найголовнішим є персонал;

4) не застосовувати систему бережливого виробництва без впровадження методики 5S на всьому підприємстві. Дуже важливо також передбачити паралельне впровадження TPM, швидку переналадку (SMED), інструменти «вбудованої якості» та кайдзен;

5) проводити навчання і розвиток своїх постачальників;

6) запрошувати кращих консультантів з досвідом успішного впровадження системи бережливого виробництва.

На сьогоднішній день вітчизняні підприємства можуть стати конкурентоспроможними тільки у разі забезпечення високої якості продукції та низьких витрат виробництва, тому усунення витрат – позачергова необхідність щодо покращення організації управління. Це означає, що на всіх етапах пошуку джерел зайвих витрат потрібно чесно відповідати на питання звідки такі витрати і пояснювати їх природу, оскільки головний закон бережливого виробництва в першу чергу вимагає чесності.

На наш погляд, представляє практичний інтерес досвід впровадження бережливого виробництва на великому машинобудівному підприємстві ПАТ НКМЗ, яке завжди першим упроваджувало передові методи вдосконалення системи менеджменту. В умовах, коли світовий ринок оживає, а ситуація в сегменті машинобудівної продукції стає більш жорсткою, напрямом врятування підприємства цієї металоемкої і енергозатра-

тної промисловості, як вважає президент ПАТ НКМЗ Г.М. Скударь, є впровадження системи бережливого виробництва [6, с. 1-2].

Варто відзначити, що більшість працівників будь-якого підприємства додержуються думки: якщо вони мають певну спеціальність, то не повинні додатково вчитися і удосконалюватися, перебудовуватися і виконувати інші функції у виробничому процесі.

Для виправлення такої ситуації на підприємстві ПАТ НКМЗ, як нам представляється, було обрано правильний підхід до зміни мислення у працівників. Так, декадні наради стали наочними уроками методам бережливого виробництва. На конкретних прикладах керівники підрозділів ще раз переконувалися, що резерви на підприємстві є: вони лежать на складах, криються в термінах ремонту устаткування та в зниженні трудомісткості виготовлення продукції та ін. До негативних чинників також було віднесено зростання виробничих запасів, незавершеного виробництва і залишків готової продукції.

Колективи працівників структурних підрозділів сприйняли систему позитивно, тому що було створено робочі групи з впровадження системи бережливого виробництва та проведено ряд навчальних занять і семінарів, на яких доступно обговорювались усі питання на конкретних прикладах з поясненням. Вже перші етапи впровадження методів бережливого виробництва в ПАТ НКМЗ дали відчутні позитивні результати.

Також необхідною умовою успішного впровадження бережливого виробництва являється мотивація, як система внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, котра спонукає працівника до виконання певних дій. При цьому суттєве значення має зрозумілий усім механізм системи мотивації залучення персоналу підприємства до загальної справи реалізації нових підходів. Вважаємо, що цілком можна погодитися з президентом ПАТ НКМЗ, який закликає керівників структурних підрозділів підприємства до пошуків резервів мінімізації витрат на заводі: шукати себе в системі бережливого виробництва;

орієнтувати на пошук зайвих витрат своїх підлеглих; усувати витрати; змінювати процеси; стандартизувати зміни; одержувати належну винагороду усім учасникам процесу у відповідності з результатами впровадження системи бережливого виробництва [7, с. 1-2].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження і практика успішних підприємств дозволяє визначити, що бережливе виробництво – складова частина стратегії, яка насичує новою якістю продукцію, досконалими технологіями, потрібними товарами на світовому ринку. Впровадження системи бережливого виробництва змінює менталітет керівників, фахівців і робітників, дозволяє точніше бачити вади існуючих процесів, націлює на нові ідеї та створення досконалих технологій, тим самим призводить до мінімізації витрат.

Література

1. Krafcik J. Triumph of the Lean Production System / J. Krafcik // Sloan Management Review, MIT. – 1988. – № 1. – Р. 30.
2. Вумек Дж. П. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Дж. П. Вумек, Д. Т. Джонс. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 473 с.
3. Вэйдер М. Инструменты бережливого производства / М. Вэйдер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 124 с.
4. Луйстер Т. Бережливое производство: от слов к делу / Т. Луйстер, Д. Теппинг. – М. : Стандарты и качество, 2008. – 128 с.
5. Джордж М. Л. Бережливое производство + шесть сигм: Комбинируя качество шести сигм со скоростью бережливого производства / М.Л. Джордж. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 360 с.
6. Скударь Г.М. Мы обречены на бережливое производство / Г.М. Скударь // Вестник НКМЗ. –2011. – №1. – С. 1-2.
7. Скударь Г.М. Есть возможность зарабатывать деньги / Г. М. Скударь // Вестник НКМЗ. –2011. – №7. – С. 1-2.

Рецензент: Єськов О. Л. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Економіка підприємства» Донбаської державної машинобудівної академії, м. Краматорськ.

Стаття подана
26.01.2012 р.



УДК 314.15:331.5

БЕГАНСЬКА І. Ю.

ДЕМОГРАФІЧНІ АСПЕКТИ ВПЛИВУ НА РИНОК ПРАЦІ УКРАЇНИ

У статті визначено основні тенденції розвитку трудових ресурсів, проблеми та суперечності функціонування ринку праці в Україні. Проаналізовано вплив демографічного потенціалу на економічну безпеку ринку праці та економіки України. Досліджено вплив демографічних процесів на розвиток ринку праці. На основі оцінки механізму державного регулювання ринку праці обґрунтовано пріоритети демографічного розвитку, напрями та важелі ефективного державного впливу. У якості вирішення проблем підвищення ефективності праці визначено орієнтовані структурні зрушення зайнятості.

Ключові слова: ринок праці, демографічні процеси, демографічний розвиток, економічна безпека, народжуваність, міграція, зайнятість.

Постановка проблеми. Проблеми дослідження демографічних процесів - найважливішого елементу розвитку суспільства - привертають увагу все більш широкого кола науковців, фахівців, політиків. З одного боку, це спроби пояснити наростання кризових явищ, з іншого – виробити систему державного регулювання.

Забезпечення економічної безпеки будь-якої країни, особливо в умовах формування єдиного соціально-економічного простору, глобального ринку є одним з найважливіших в визначенні її статусу на міжнародній арені як незалежної держави.

Від'ємний природний приріст в результаті високих показників смертності та низьких - народжуваності, старіння нації і зниження частки економічно активного населення - серйозні проблеми ринку праці, що знижують його стійкість і створюють загрозу стратегічним інтересам України. Динаміка чисельності населення як фактор економічного розвитку і загроза національній безпеці недооцінюється. Тим часом країна з великим демографічним ресурсом при інших рівних умовах володіє більшою сукупною міццю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Світова економічна наука накопичила багатий досвід як в області теоретичних досліджень ринку праці, так і в практичних питаннях його регулювання. Наукову методологічну основу теорії ринку праці становлять ідеї основоположників економічної думки: У. Петті, А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, Дж. Мілля, Дж. Кейнса,

Дж. Кларка, А. Маршалла, В. Парето, А. Пігу.

Сучасні тенденції та проблеми розвитку ринку праці в країнах з розвинутою ринковою економікою отримали висвітлення у працях Г. Беккера, Я. Карнаї, А. Оукена, Дж. Сакса, С. Фішера, Т. Шульца.

З зайнятістю і рівнем життя тісно пов'язані питання відтворення робочої сили та динаміки народонаселення. Аналіз основних демографічних характеристик населення: народжуваність, тривалість життя, смертність, захворюваність, наведено в роботах С. Бандура, Д. Богині, І. Бондар, В. Васильченка, В. Герасимчука, Т. Заяць, І. Кравченко, Г. Купалової, А. Колода, Е. Лібанової, Л. Лісогор, Т. Петрової, М. Шаленко та ін.

Проте, недостатньо аналізується загроза безпеки країни в зв'язку зі станом демографічних та міграційних процесів, відтворення населення і людського капіталу, зайнятості та безробіття. Комплексне дослідження ринку праці, його державне регулювання в контексті забезпечення економічної безпеки у вітчизняній економічній науці до теперішнього часу не проводилося.

Метою статті є дослідження впливу демографічних процесів на ринок праці й визначення основних важелів державного регулювання цими процесами.

Виклад основного матеріалу. Важливою складовою економічної безпеки будь-якої держави, в тому числі і України, є економічна рівновага, яка передбачає наявність необхідної кількості ресурсів, ста-



більшого розвитку промисловості, стабільної фінансово-кредитної та демографічної ситуації.

Економічна безпека держави – це такий ступінь захищеності національних інтересів в економічній сфері від реальних і потенційних загроз внутрішнього і зовнішнього характеру, що дає змогу забезпечувати функціонування національної економіки в режимі розширеного відтворення та задовольняти потреби особи, суспільства і держави в цілому.

Демографічний чинник є одним із визначальних для забезпечення стабільного й безпечного розвитку держави, а проблеми оптимального демографічного розвитку слід розглядати як першочергові інтереси держави, як фактор і водночас як результат її функціонування. Від демографічних характеристик працездатного населення і показників демографічного розвитку залежить розвиток трудового потенціалу і, як результат, обсяг сукупного національного доходу. За розрахунками експертів в країнах, яким притаманні тенденції

скорочення загальної чисельності населення, при забезпеченні її зростання на 1 %, близько 4 % національного доходу становить демографічна інвестиція, яка є елементом частини національного доходу, що нагромаджується [1, с.52].

Гострою соціально-демографічною проблемою є не стільки зменшення чисельності населення, скільки трансформація його вікової структури, зокрема зростання питомої ваги осіб старших вікових груп.

Складна демографічна ситуація в Україні містить загрози для українського суспільства. Критичний спад народжуваності й високий рівень смертності, а також захворюваності та інвалідності людей призвели до того, що катастрофічно зменшується населення. На листопад 2010 року в Україні за даними Держкомстату проживало 45 мільйонів 808 тисяч 893 людини. Населення зменшується виключно за рахунок природного скорочення (166,9 тис.), яке не перебиває незначний міграційний приріст населення (11,6 тис. осіб) (рис. 1) [7].

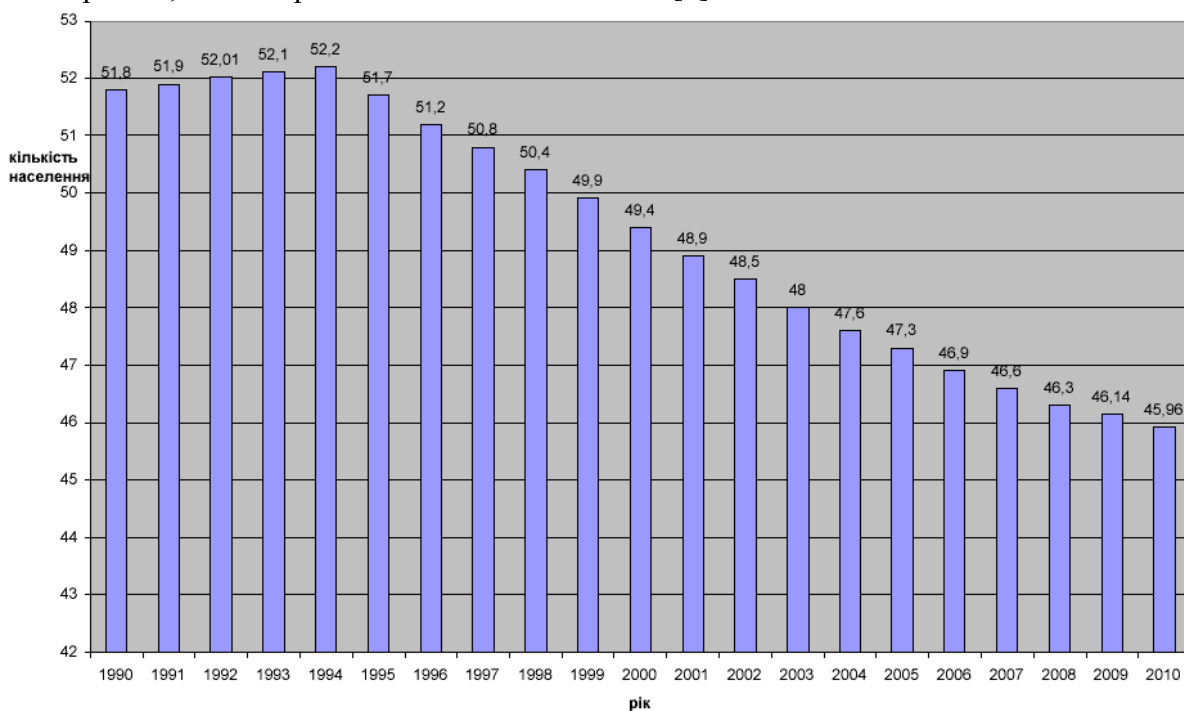


Рис. 1. Динаміка чисельності наявного населення України, тис. осіб

Особливістю демографічної кризи України є те, що вона відбувається на тлі старіння населення всіх регіонів – у середньому кожна п'ята економічно активна особа – старша 50 років [2, с. 83].

Чисельність наявного населення в Україні на 1 грудня 2011р. становила 45644,4 тис. осіб. Упродовж січня-листопада 2011р. чисельність населення зменшилася на 134,1 тис. осіб, що в розрахунок на 1000 наявного населення стано-





вило 3,2 особи. Водночас у восьми регіонах країни зафіксовано приріст населення.

Чисельність населення зменшилася за рахунок природного скорочення (149,1 тис. осіб), водночас зафіксовано міграційний приріст населення (15,0 тис. осіб).

Порівняно з січнем-листопадом 2010 р. обсяг природного скорочення зменшився на 32,4 тис. осіб, або з 4,3 до 3,6 особи в розрахунку на 1000 наявного населення.

Народжуваність зросла з 10,9 до 11,0 народжених у розрахунку на 1000 наявного населення, а смертність зменшилася з 15,2 до 14,6 особи.

У січні-листопаді 2011р. у 12 регіонах країни зафіксовано міграційний приріст населення, в 15 регіонах – міграційне скорочення.

Серед прибулих в Україну впродовж січня-листопада 2011 р. іммігранти з країн СНД становили 76,8%, решта (23,2%) – з інших країн. Серед вибулих з України 44,9% виїхали до країн СНД і 55,1% – до інших країн [4].

Зайнятість населення – найважливіша категорія ринку праці, формується за рахунок попиту і пропозиції робочої сили, які в свою чергу визначаються демографічними чинниками і темпами соціально-економічного розвитку. Брак робочих місць для працездатного населення важким тягарем лягає на економіку і державні соціальні інститути, гальмує суспільний прогрес, посилює демографічну кризу.

На обліку у Державній службі зайнятості на кінець I кварталу 2010 р. було зареєстровано 518 874 безробітних [4].

Аналізуючи склад безробітних, можна сказати, що значну частину у поточному році у загальній кількості безробітних складають молоді люди до 35 (40,2 %) років, що на 0,5 % менше ніж у аналогічному періоді 2009 р. (40,7 %). Серед безробітних 73 % складають особи з повною вищою базовою та професійно-технічною освітою, у той час як у 2009 р. частка цієї категорії безробітних складала 83 %.

Додатковим демографічним чинником, що обмежує розвиток трудових ресурсів, є міграція населення. Лише протягом 2000-2011 рр., за даними Держкомстату

України, з нашої держави виїхало 6,29 млн. осіб.

Під впливом економічних перетворень, що відбуваються в країні, змінюється не тільки загальна чисельність населення, але і його статевовіковий склад. Чисельність жінок перевищує кількість чоловіків, починаючи з 35 років (смертність чоловіків працездатного віку в 5-7 разів перевищує жіночу смертність). Йде активний процес старіння, основна причина якого – зниження народжуваності. Реформи 1990-х років зруйнували норми і цінності сімейного життя, тому необхідно забезпечити їх чинники – державну підтримку сім'ї, високу поширеність юридичного шлюбу, надання державного житла, забезпечення загальної середньої та доступної вищої освіти.

Держава та суспільство виявилися не готові до вирішення соціально-економічних проблем, захисту населення, значна частина якого, перебуваючи в стані стресу, обумовленого переходом до ринкової економіки (зростання безробіття, мобільність міграції, розлучення, нерівність доходів) змушена була, мобілізувавши всі адаптаційні резерви, вирішувати проблеми виживання самостійно. Названі причини, а також знецінення вищої освіти і незатребуваність багатьох професій на ринку праці, привели до того, що основним ресурсом, що дозволяє в перші роки реформ вижити, став стан здоров'я людини, яке було не тільки низьким, а й інтенсивно погіршується.

Абсолютна чисельність населення, будучи головним демографічним критерієм стану ринку праці, базується не тільки на показниках смертності, але також народжуваності та міжнародної міграції. Головне – вибрати оптимальний шлях соціально-економічного, у тому числі демографічного розвитку [3].

Чисельність народжених в значній мірі залежить від чисельності жінок 23-29 років і установки, закладеної в них на народження тієї чи іншої кількості дітей. Різким фінансовим впливанням цю установку можна скорегувати, але лише на короткий час за рахунок зсуву «календаря народжень», але він нетривалий і в довгостро-

ковій перспективі суттєвої ролі не грає, зате призводить до маси «одномоментних» проблем: не вистачає лікарів, акушерів, відчувається дефіцит дитячих садів і шкіл. На формування моделі сімейної поведінки слід впливати поступово і тривало, відроджуючи цінність сім'ї та дітей.

Зниження смертності – завдання комплексне. Здоров'я як економічна категорія пов'язане з економікою, є капіталом і може конвертуватися в інші його види; потребує інвестицій і здатне приносити дохід. У той час як висока смертність - це колосальні економічні втрати і загроза майбутньому суспільства, що вимагають розробки заходів з регулювання впливу конкретних впливів на поведінку і здоров'я працездатного населення.

Україна - одна з найбільш «небезпечних» країн через вкрай високий рівень смертності, в тому числі працездатного населення від «зовнішніх причин»: вбивства, самогубства, ДТП, катастрофи екологічні та техногенні, нещасні випадки на підприємстві.

З метою запобігання або зменшення розміру негативних наслідків, пов'язаних з безпекою робочих місць і величезним числом професійних захворювань, відповідальність бізнесу повинна бути не тільки соціальною, компенсуючи постраждалій стороні понесені витрати, адміністративною, але й кримінальною - інакше трудові ресурси не зберегти і загрози не протистояти.

Пріоритети демографічного розвитку необхідно розставити в такому порядку: зниження смертності, підвищення народжуваності, селективне стимулювання імміграція. Зменшення дитячої смертності і, особливо, смертності населення працездатного віку - найбільш швидкий спосіб примноження людського ресурсу. Для стимулювання народжуваності необхідно коригувати низький суспільний статус жінки-матері (в порівнянні з жінкою-фахівцем) за рахунок спеціально створених фондів підприємств і регіонів. Сучасна цивілізація сімейні цінності не відтворює, що вимагає активізації пропаганди престижу сім'ї та батьківської праці. В країні, яка переживає демографічну кризу, повинен активно діяти механізм, що дозволяє

скоротити число дітей в будинках дитини, дитячих будинках, інтернатах. Як кращий з усіх можливих варіантів - усиновлення, опіка, прийомна сім'я, патронат.

Ще одна проблема - старіння працездатного населення. На 1.01.2011 р. частка економічно активного населення старше працездатного віку становила 1837,1 тис. осіб, або 8% [7]. Вікова структура населення з низькою часткою молоді та високої старих, є нестійкою, що загрожує економічній безпеці. Держава змушена підвищувати податки, збільшувати пенсії і соціальні виплати, додатково фінансувати систему охорони здоров'я, тобто зазнає підвищені навантаження.

У ряді розвинених країн вже йдуть по шляху збільшення пенсійного віку, розвитку систем недержавного пенсійного забезпечення та особистого страхування, перегляду державної соціальної політики та регулювання ринку праці. Всі перераховані заходи, за винятком першої (через низьку тривалість життя), можуть використовуватися і в Україні, але як додаткові до державного забезпечення: зростання пенсій, формуванню накопичувальної системи, у тому числі працюючим пенсіонерам [6].

Ще один шлях вирішення проблеми дефіциту робочої сили - нейтралізація ризиків і загроз економічній безпеці ринку праці. Це використання шведської моделі, яка передбачає навчання та залучення до праці людей старше працездатного віку. У перспективі вони - основний трудовий ресурс, як у розвинених країнах світу, так і в Україні.

Що стосується цінності людського життя, то, поряд зі спробами організувати ефективно медичне обслуговування і діагностику культура і пропаганда здорового способу життя, спонукання до збереження власного здоров'я повинні бути найважливішим напрямом діяльності держави та регіональних органів влади. Виникаюча при цьому економічна вигода робить збереження здоров'я особливою категорією в системі господарських ризиків і загроз економічній безпеці особистості, підприємства, регіону, держави.

Ринок починається з людини і необхідно створити умови, які дозволили б



повну свободу підприємству, господарське розкріпачення і реалізацію інтересів. Поряд із соціальним захистом, ринок зобов'язаний оцінити індивідуальну працю кожного і забезпечити йому умови відповідно до творчого пошуку і якості праці. Введення України в регульовану ринкову середу обумовлює необхідність вивчення теоретичних і прикладних проблем мотивації праці

Від того, наскільки успішно функціонує економіка, в якій фазі економічного циклу вона знаходиться, як сполучаються ринкові витоки функціонування та державне регулювання, чим характеризується поведінка головних суб'єктів ринку, залежить попит на робочу силу та її пропозиція, обсяг зайнятості й рівень безробіття.

Розвиток українського ринку праці вимагає ретельного контролю процесів, пошуку нестандартних підходів і способів реалізації людського потенціалу. На вирішення проблем підвищення ефективності праці повинні бути орієнтовані структурні зрушення зайнятості:

галузевий - за рахунок зростання частки передових технологій;

професійно-кваліфікаційний - за рахунок зростання питомої ваги кваліфікованої праці;

демографічний - збільшенням частки молоді, яка приходить в економіку.

Нові підходи необхідні і в питаннях соціально-демографічного відтворення. У цих питаннях вирішальним напрямом регулюючого впливу держави стає здоров'я населення та його мобільність.

Загальне скорочення чисельності населення, зниження його щільності до рівня втричі менше середньосвітового, є реальною загрозою економічній безпеці країни та її суверенітету, носієм якого, згідно з Конституцією, є народ. Тому найголовнішим напрямком дії держави стає вирішення завдання збереження населення,

забезпечення його життєздатності. Для розвитку цих намірів необхідний комплекс політичних, юридичних, економічних та інших заходів, що мають реалізовуватись в рамках комплексної програми розвитку ринку праці України.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Усі негативні явища демографічного характеру впливають на економічну безпеку, істотно знижуючи загальний її рівень і рівень розвитку економіки. Умовою успішного проведення демографічної політики має стати не тільки комплексність і довготривалість дій, але і постійне вдосконалення при збереженні привабливості і стимулюючого впливу.

Література

1. Кулаков В. Рынок рабочей силы: основа теории функционирования и прогнозирования // Экономист. — 1992. — № 6. — С. 50–56.
2. Соціально-економічне становище України за 2011 рік // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Мусіна Л.О. Основні засади переходу до економіки знань: перспективи для України / Л.О.Мусіна // Економіка і прогнозування. – 2003. - № 3. – С.87-107.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Офіційний сайт Державної служби зайнятості України. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua/>.
6. Проблемы труда и занятости в отечественных и зарубежных публикациях. – Вып. 1. – К. : Учеб.-метод. и консультац. Центр „Информет”. – 1992. – 85 с.
7. Кучинська О. О. Вплив інтеграційних процесів на економічну активність населення, зайнятість та ринок праці / О. О. Кучинська // Економіка та держава. – 2009. – С. 82-85.

Рецензент: Батченко Л. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» Донецького державного університету управління, м. Донецьк.

Стаття подана
17.02.2012 р.



МЕХАНІЗМИ МІЖДИСЦИПЛІНАРНОЇ АГРЕГАЦІЇ ТА СИНТЕЗУ ВИРІШЕННЯ СУЧАСНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗАВДАНЬ

Показано яким чином можна інтегрувати та синтезувати певні елементи інших дисциплін до визначення соціально-економічних наслідків податкових реформ. Запропоновано використовувати морфологічний підхід для визначення реальних результатів впливу податкових перетворень; передбачати й визначати сценарії поведінки і сприйняття населенням і бізнесом, зокрема виявлення механізмів самоорганізації щодо законодавчо організованих і передбачених податкових реформ з боку держави; створювати буферні зони, які сприймають та ослабляють вплив змін, що відбувається у податковій системі. Для оцінювання наслідків рекомендовано розраховувати податкову валентність, що дозволить визначити ступінь сприйняття і готовності до податкових перетворень кожного регіону країни, виходячи із рівня соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: податкова реформа, податкова система, морфологічні зв'язки, механізм агрегація, синтез, податкова валентність, організаційна біфуркація, податкова буферизація, податкова валентність, соціально-економічні наслідки податкових реформ, сценарій поведінки регіонального суспільства.

Постановка проблеми. В українському суспільстві накопичилось немало проблем щодо вирішення і ліквідації соціально-економічних наслідків усіх видів реформ, зокрема податкових, що проводились і будуть відбуватися і подалі. Тому виникає необхідність у зацікавленій, відповідальній, вдумливій і активній участі в цьому процесі всіх членів суспільства. От чому на перші позиції висуваються такі важливі чинники впливу на поведінку людини (як платника податків та потенційного члена суспільства), як система стимулів, мотивацій, потреб, через задоволення якими почнуть працювати зворотні зв'язки. Саме вони і запускають у дію всі елементи господарського механізму в країні або регіоні. На цьому підґрунті слід розвивати не тільки матеріальні, але і моральні, стимули до праці, соціально-економічного розвитку, етичні, психологічні методи впливу на членів суспільства, поглиблювати їх гуманістичне ставлення до роботи в єднанні із високою вимогливістю до кожної з складових сучасного механізму ефективного соціально-економічного розвитку держави.

Для реалізації поставлених цілей неможливо наразі обмежуватись інструментами тільки однієї науки (економіки). Виникає потреба в синтезі різних наук, тому що вирішити будь-яку сучасну соціально-економічну задачу, у тому числі і податкового змісту, вже неможливо без умілої агрегації, підкріплення наукових знань,

об'єднання різних вчень, для того, щоб, спираючись на різні дослідження, факти, знайти найбільш гармонійне розв'язання проблем, з високим ступенем вірогідності і низькою погрішністю та відповіді на питання, які необхідно буде врахувати для подальшого розвитку і реформування суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останні публікації, що вийшли га теренах України та присвячені соціально-економічним проблемам, можна розподілити на три складові. До першої слід віднести ті, що присвячені переважно розвитку та реформуванню соціально-трудоваї сфери в Україні [1; 2; 3, с. 48–64, 151–185]. Другу – наповнюють публікації [4, с. 143 – 174; 5, с. 8 - 11] щодо реалізації принципів бюджетно-фінансової політики в рамках регіону та впливу глобалізаційних факторів аспектів на соціально-економічний розвиток суспільства [6, с. 47 – 77, 159 – 181, 183 – 199, 201 - 224]. А до третьої відносяться ті, що присвячені чисто управлінню та розвитку людських ресурсів [7, с. 657 - 902], управлінню кадрами [8, с. 243 - 552] та захисту населення [9, с. 72 – 133, 265 - 295]

У сучасній науці, зокрема податковому управлінні і менеджменті, неможливо використовувати тільки чисто податкові інструменти регулювання наслідків соціально-економічних процесів в суспільстві. Це проблема комплексна і не обмежується





навіть рамками однієї економічної науки, до якої слід додавати існуючі соціологічні, політологічні, психологічні та інші інструменти й механізми розв'язання подібних проблем, а також показників, що служать для вимірювання глибини і масштабів заподіяних порушень.

Мета статі. Всі розглянуті підходи у статі є спробою об'єктивно розглянути соціально-економічні наслідки, які існують сьогодні в українському суспільстві та знайти різні міждисциплінарні інструменти для вирішення соціально-економічних проблем, мотиваційних інструментів, механізмів регулювання і реформування, у тому числі й податкової системи. Дослідженням саме цих аспектів реформ й буде висвітлюватись у даній статті.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні вже назріла необхідність в обґрунтуванні:

1. Морфологічних меж впливу податкової системи на суспільство і навпаки. Що стосується морфологічних підходів, то вони вже висвітлювались у авторських роботах [10]. Деякі погляди на визначення морфологічних меж розкрито у роботах Колосова А.М. [11, с. 5, 9 – 12; 12, с. 128 – 139, 146 - 155]. Саме морфологічний підхід визначає можливість об'єднання впливу різних елементів реформування в кожний момент часу. При цьому слід виходити з того, що саме міждисциплінарна різниця між елементами, але їх спільні організаційні якості, забезпечують їх взаємодію щодо розв'язання єдиних завдань, а саме, регулювання та зниження соціально-економічного напруження у суспільстві щодо сприйняття наслідків податкової реформи.

Будь-яка морфологія передбачає і різні варіанти об'єднань щодо розв'язання поставлених задач, але всі ці об'єднання повинні підкорюватись одним й тим же принципам, що обмежують наслідки їх дії. По-перше, об'єднання різних елементів продовжується до тієї межі, поки всі вони можуть бути організовані, скеровані, спрямовані і підкорені діяльності основного елемента будь-якого об'єднання - людини. Якщо елемент, що входить до об'єднання, не може бути скерований людиною, то значить наявність та існування його

у будь-якому морфологічному об'єднанні (системі) не може бути передбачено. По-друге, будь-який елемент, що входить у подібні об'єднання (систему) має зберігати свою цілісність і забезпечувати зворотні зв'язки, які дозволяють корегувати, налаштовувати наявну систему до її життєздатності. Виходячи з цього, важливе значення набувають елементи, що будуть входити до такого об'єднання та визначати ступінь впливу на досліджуване середовище завдяки певним показникам, що сигналізують про рівень соціально-економічного розвитку. У якості таких показників можуть виступати і продуктивність праці, і рівень доходу на душу населення, й обсяги ВВП (валового внутрішнього продукту) на певній території й таке інше.

2. Сценаріїв поведінки і сприйняття населенням і бізнесом, зокрема виявлення механізмів самоорганізації щодо законодавчо організованих і передбачених податкових реформ з боку держави.

Виходячи із різних варіантів морфологічних об'єднань можливі й різні сценарії розвитку окремих територій та їх самоорганізації. Що стосується механізмів самоорганізації – то це напрям дослідження, до якого вже зверталися у авторських працях [13, с.148 - 164], а також розроблюється іншими авторами у рамках науководослідних робіт, що здійснюються у Східноукраїнському національному університеті ім. Володимира Даля, зокрема кафедрою оподаткування [14, с. 12 – 14; 15], де доведено, що можна розглядати оптимістичні, найбільш ймовірні та песимістичні сценарії самоорганізації та моделювати поведінку населення (регіональної громади) згідно сценаріям розвитку. При цьому можна розглядати три типа ситуацій, які вимагають застосування певних елементів самоорганізації:

1) критична, коли усі можливі показники, що сигналізують про рівень соціально-економічного розвитку, знаходяться, або на нульовій відмітці (у порівнянні з тією ситуацією що передувала до введених реформ), або й зовсім має від'ємне значення. У такій ситуації можливі різні організаційні біфуркації [11, с. 25], тобто стани

та реорганізації, коли необхідно згорнути впроваджені реформи, приймати певні рішення та передбачувати інші податкові модернізації;

2) оптимістична. У цій ситуації майже усі показники мають позитивний приріст, а деякі можуть, навіть, перевищувати очікувані результати впроваджених реформ;

3) найбільш ймовірна (очікувана), але для цієї ситуації потрібен певний (найбільш реальний) проміжок часу, коли досить об'єктивно можна порівнювати певні зрушення щодо визначення наслідків впроваджених реформ. Безумовно, що за такою об'єктивністю можна вести мову тільки про позитивні показники зрушень або ті, що хоча б не погіршують реальну соціально-економічну ситуацію у регіоні.

3. Механізмів і інструментів податкової буферизації: створення як з боку суспільства, де відбуваються податкові реформи, так і з боку держави (органів, хто приймає дані реформи) буферних зон, які сприймають та ослабляють вплив змін, що відбувається у податковій системі.

У якості подібних буферів можуть виступати пілотні регіони, підприємства, де перш ніж вводити низку будь-яких реформ, у тому числі податкових, що передбачають і зміну бази оподаткування, ставок, звернення певних пільг, надання податкових канікул, і таке інше, слід визначитись для кого (чого) це робиться та перевірити не на папері, а на конкретних об'єктах (базах) оподаткування результати цих перетворень та визначити наслідки, які вони можуть мати.

Вбачається, що за такі буферні-пілотні регіони (підприємства) слід брати депресивні, соціально неблагополучні, або зони пріоритетного розвитку, що за українським законодавством наближені до депресивних [16; 17, с. 19 - 36]. Більшого занепаду, ніж їм вже нанесено, неможливо зробити, тому ці території потенційно готові до будь-яких експериментів.

Ще одне питання, яке слід передбачити – це тривалість експерименту, чи існування буферних зон. Виходячи з того, що соціально-економічні наслідки здійснюваних реформ досить важко визначити тільки на протязі одного року. Хоча, наприклад, за результатами впровадження деяких нових видів податків, можна зробити висновки по надходженням до бюджету, навіть за минуле півріччя. Але це теж не може бути остаточ-

ним орієнтиром, щодо прийняття рішення на предмет позитивного чи негативного впливу певних реформувань. Як було же доведено [13, с. 123; 18], наслідки впливу на соціально-економічний розвиток, в тому числі демографічний стан, можливо визначити тільки на відрізок часу, що налічує не менше ніж 7 років.

У подібних зонах можливо відпрацювати будь-які методи і механізми, що дадуть можливість максимально пристосувати передбачені зміни до різних умов та рівнів соціально-економічного розвитку територій та розробити буферні варіанти сприйняття та оцінювання наслідків здійснюваних реформ на рівні регіональної громади чи українського суспільства в цілому.

4. Показників для оцінювання наслідків податкових реформ. В якості одного з показників, що оцінює подібні реформи може виступати податкова валентність. Що стосується валентності, то в перекладі з латинської – це сила [19, с. 97] чи здатність атома до утворення хімічних зв'язків. Якщо в економіці валентність, під кутом організаційних аспектів [11, с. 4], можна розглядати як співвідношення витрат ресурсу одного елемента діяльності в розрахунку на одиницю ресурсу, що витрачається другим пов'язаним елементом, яке відображає матеріальні витрати, зумовлені організацією, та є основою для встановлення організаційних нормативів, то звідси податкова валентність – це може бути співвідношення результатів (зважених на душу населення) до і після введення податкової реформи. Таку податкову валентність можна виводити по кожному регіону і оцінювати ступінь їх сприйняття і готовності (реакцію) до податкових перетворень, які слід проводити в країні.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Запропонована міждисциплінарна атрибутика дозволить оцінити співвідношення і виділити зв'язки між матеріальними складовими податкових реформ і людськими ресурсами, що і є основою соціально-економічного розвитку держави, тим, що формує основу податкової поведінки його громадян. Не треба забувати про те, що держава – це живий організм, життєздатність якому створює його населення. Чим більш цивілізовано ми навчимося платити податки, виділяти кошти на виховання, освіту, охорону і турботу про громадян, тим швидше наступить розуміння – скільки потрібно віддавати, а скіль-



ки брати, бо податки – це інструмент здатний перетворити будь-які соціально-економічні плани на реальність; мірило, що визначає місце людини (громадянина) в державі.

Література

1. Мельник С.В. Механізм регулювання соціально-трудової сфери в Україні. – Київ: Вид-во «Соціформ», 2009. – 786 с.

2. Гончаров В.Н., Дорофійенко В.В., Радомский С.И., Радомская М.С. и др. Гуманизация труда: адаптация организационно-технических систем к человеку: Монография / Под общ. ред., д.э.н., проф. В.Н. Гончарова. – Донецк: ООО «Альматео», 2005. – 224 с.

3. Управління соціально-економічним розвитком: держава, регіон, підприємство: монографія / [Антошкіна Л.І., Бондар І.К., Стеченко Д.Н., Ушенко Н.В., та ін.]; за ред. Н.В. Ушенко.– Донецьк: Юго-Восток, 2010. – 292 с.

4. Фінансовий та організаційно-інституційний механізм державного управління розвитком соціальної інфраструктури: монографія / Дорофійенко В.В., Гончаров В.М., Лобас В.М., Альфьорова І.Є., Гончаров Є.В. – Донецьк: СПД Купріянов, 2010. – 220 с.

5. Третяк Д.Д. Місцеві бюджети у фінансовому забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів України. Автореферат на здобуття наукового ступеня кандидата економ. наук. – К.: Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, 2012. – 19 с.

6. Confligo: Conflict in a Society in Transition / Edited by Borisz A. Szegál and István András. – Hungary, Dunaujváros, TEXT Nyomdaipari Kft, 2011. – 224 p.

7. Управление человеческими ресурсами / Под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб: Питер, 2002. – 1200 с.

8. Хентце И. Теория управления кадрами в рыночной экономике / Пер. с нем. Г.А. Рахманина, – М.: Междунар. отношения. – 664 с.

9. Шутом М. М., Ткаченко В.Г., Дорофійенко В. В., Грачев Р.А., Гончаров В.Н., Шелихов П.В. Труд и здоровье: Монография /

Под общей ред. д.м.н., проф. Слабкого Г.А. – Донецк: СПД Купріянов В.С., 2009. – 330с.

10. Калінеску Т. В. Морфологія податкового менеджменту людських ресурсів / Т. В. Калінеску // Часопис економічних реформ. – 2011. – № 3– С. 18 – 22.

11. Колосов А. М. Методологічні основи адаптивної організації діяльності промислових підприємств. Автореферат на здобуття наукового ступеня доктора економ. наук. – Луганськ: СНУ ім. Володимира Даля, 2011. – 32 с.

12. Колосов А. Н. Адаптивна організація діяльності підприємства: монографія / А. Н. Колосов. – Луганськ: Изд - во ВНУ им. В. Даля, 2008. – 440 с.

13. Калінеску Т. В. Методологія аналізу і оцінки ефективності переміщення сфери діяльності підприємств: монографія / Т. В. Калінеску. – Луганськ: СНУ ім. В.Даля, 2003. – 280 с.

14. Ліхоносова Г. С. Організаційно-економічні засади самоорганізації підприємств. Автореферат на здобуття наукового ступеня кандидата економ. наук. – Бердянськ: Бердянський університет менеджменту і бізнесу, 2011. – 20 с.

15. Калінеску Т.В., Ліхоносова Г.С., Надьон Г.О., Кілінкаров С.П. Самоорганізація підприємств: тенденції соціалізації економіки. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2012. – 407 с.

16. Калінеску Т. В. Щодо напрямів розвитку депресивних територій / Т.В. Калінеску // Економіст. – 2007. - №8.– С. 43–45.

17. Податкове регулювання в умовах депресивних регіонів: монографія / [кол.авторів]; [за наук.ред. Т.В. Калінеску].– Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2011.–312 с.

18. Калінеску Т. В. Соціально-економічні фактори впливу навколишнього середовища на розвиток населення регіонів / Т. В. Калінеску // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. Вып. 12. Экономические науки Симферополь: НИЦ КИПУ, 2008. – С. 105 – 109.

19. Словарь иностранных слов.–7-е изд. – М.: Русский язык, 1979. – 624 с.

Рецензент: Костирко Л. А. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Фінанси та кредит» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

Стаття подана
17.02.2012 р.



ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ В УМОВАХ ЇЇ ВИКОРИСТАННЯ

Розглянуто методологічні питання визначення резервів підвищення ефективності праці в умовах її використання з урахуванням переходу до більш прогресивного організаційно-технологічного базису виробництва. Визначено резерви підвищення продуктивності праці за рахунок зниження часу обробки виробу залежно від величини партії. Охарактеризовано показники відносного зниження часу обробки для різних пар варіантів організації. Розраховано значення функції зниження трудомісткості виробу залежно від його номера в партії й показника ступеня.

Ключові слова: резерви, використання праці, ефективність праці, продуктивність праці.

Постановка проблеми. Протягом усього періоду ринкових перетворень в Україні під впливом багатьох внутрішніх та зовнішніх економічних та соціальних чинників склалися вкрай несприятливі умови для підвищення продуктивності праці. В результаті продуктивність праці в Україні, порівняно із найбільш розвиненими країнами, найнижча. За рівнем обчислюваного внутрішнього валового продукту (ВВП) на душу населення країна посідає одне з останніх місць у Європі, відповідно має місце найнижчий рівень оплати праці. Це повинно було б створювати стимули для постійного підвищення продуктивності праці, але чого не спостерігається протягом багатьох останніх років. Така ситуація консервується за умов низьких темпів відновлення економіки, відсутності інвестицій для створення нових робочих місць, наявності безробіття, що створює перешкоди на шляху прийняття заходів, спрямованих на підвищення продуктивності праці, за чим криється неминуче скорочення робочих місць, вивільнення працівників, що залишаються без джерел існування і що погіршує якість життя людей в цілому.

Склалося певне порочне коло: підвищення продуктивності праці призводить до зменшення чисельності працівників, тобто прогрес у використанні праці веде до зниження рівня добробуту вивільнених працівників та членів їх сімей. В діючих умовах ні держава, ні працедавці не приділяють особливого значення відстеженню рівня продуктивності праці чи визначенню наявних резервів. З боку держави відсутні дієві механізми стимулювання підвищення продуктивності праці, а працедавці відчу-

вають відповідальність за соціальні наслідки, пов'язані із вивільненням зайвих працівників в разі підвищення рівня продуктивності їх праці, та вимушені підтримувати сталу чисельність працівників при низькому рівні оплати їх праці.

Але парадоксальність наявної ситуації в тому, що розірвати порочне коло, що склалося, не можливо ніякими іншими заходами, ніж підвищенням продуктивності праці, вивільненням зайвих працівників, створенням додаткових робочих місць, збільшенням обсягів виробництва всілякої продукції, а відтак – зменшенням долі імпортованих товарів у загальному обсязі їх споживання в Україні. Тому визначення резервів підвищення ефективності праці залишається актуальним завданням, а виявлені можливості додаткової робочої сили повинні складати основу макроекономічного планування розвитку країни, яким би передбачалося створення певної кількості робочих місць, нарощування ВВП, зменшення товарного імпорту.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасною економічною наукою доволі повно викладені основні теоретичні засади визначення та використання резервів підвищення продуктивності праці на засадах впровадження передових технологій, вдосконалення організації, підвищення мотивації працівників, які ввійшли до підручників та навчальних посібників, наприклад, наведені у [1; 2]. Під резервами зростання продуктивності праці розуміються невикористані можливості підвищення продуктивності праці при наявному рівні розвитку продуктивних сил. Резерви зростання продуктивності праці виникають у





міру розвитку науки, техніки, удосконалювання управління, організації виробництва. Використання резервів зростання продуктивності праці – це процес перетворення можливого в дійсне.

На жаль, останнім часом в Україні не приділяється значної уваги саме визначенню потенційних резервів підвищення продуктивності праці. Але, в той же час, при дослідженні напрямків розвитку виробничих сил, структурних зрушень та економічних перетворень в країні враховуються дані, що стосуються рівня продуктивності праці і які широко наводяться в офіційних урядових виданнях та інших засобах інформації. Так, базисні завдання розвитку країни відштовхуються від наявних оцінок отримання ВВП на одну людину на рівні 3000 дол. США за номіналом та 7600-7800 тис. дол. США за паритетом купівельної спроможності [3]. У сільському господарстві державною статистикою взагалі враховується лише продуктивність виробництва (у розрахунку на 1 га площі та ін. [4]), рівень саме продуктивності праці порівнюється з розвиненими країнами на основі зіставлення показників питомої ваги сільського населення, яка в Україні найвища. У промисловості при оцінці продуктивності праці використовується здебільшого показник вироблення продукції у грошовому вимірі в розрахунку на одного працюючого [4], що не розкриває наявних резервів її підвищення, які сховані під грошовою оцінкою. Крім того, встанов-

$$R_{\text{пр}} = (P_{\text{н}} - P_{\text{ф}}) / P_{\text{н}}, \text{ або } R_{\text{пр}} = 1 - P_{\text{ф}} / P_{\text{н}}. \quad (1)$$

По-перше пояснимо, як з'являється відставання продуктивності праці у даних умовах від її можливого найвищого рівня. В основі визначення продуктивності лежить зворотний показник витрат робочого часу на виробництво однієї одиниці продукції чи здійснення однієї роботи. Цей процес відбувається у часі і означає лише те, що у кожний наступний момент календарного часу витрати робочого часу були вищі, ніж це потребують дані умови її використання. Відобразимо цей процес у графічній формі схемою на рис. 1, якою позначено, що достатні витрати робочого

$$R_{\text{орг}} = V_{\text{орг}} / V_{\text{ф}} = (B_{\text{ф}} - B_{\text{т}}) / B_{\text{ф}} \quad (2)$$

ленню дійсного рівня резервів продуктивності праці перешкоджає те, що не робиться розрізнення понять «продуктивність» та «ефективність» праці, через що, наприклад, досягнутий рівень продуктивності праці за умов конкретного підприємства може вважатися найвищим, тоді як у порівнянні з більш розвиненими підприємствами він нижчий, тобто й ефективність використання праці також нижче.

Метою статті є викладення методологічних засад визначення резервів підвищення ефективності праці в умовах її використання.

Виклад основного матеріалу. Акцентуємо увагу на тому, що будь-який застосований показник продуктивності праці P відображає кількість результату праці, отриманого у розрахунку на одиницю витраченої праці (у кількісному чи часовому вимірі). Під резервами зростання продуктивності праці розуміють невикористані можливості її зростання при даному рівні розвитку продуктивних сил [1]. Зазвичай під поняттям розвитку продуктивних сил розуміють дані конкретні умови використання праці. В такому разі резерви підвищення продуктивності праці $R_{\text{пр}}$ у відносному вимірі визначаються порівнянням відставання показника фактичної продуктивності праці $P_{\text{ф}}$ від найвищого для даних умов використанні праці $P_{\text{н}}$, тобто формулою:

часу B при виконанні роботи при даних технологічних параметрах повинні дорівнювати $B_{\text{т}}$.

Оскільки реальний виробничий процес затягується, фактичні витрати робочого часу становлять $B_{\text{ф}}$. Тоді вектор, що замикає показники $B_{\text{т}}$ і $B_{\text{ф}}$, відображає додаткові витрати робочого часу на виконання однієї й тієї ж роботи. Відповідно, організаційні резерви підвищення продуктивності праці $R_{\text{орг}}$ відображає відношення величини цього вектора $V_{\text{орг}}$ до фактичних витрат робочого часу $B_{\text{т}}$, тобто:

При відсутності непродуктивних втрат робочого часу, коли $V_{орг} = 0$, організаційні резерви підвищення продуктивності праці в даних умовах її використання

зникають, але це не означає повну відсутність наявності таких резервів у разі переходу до нового організаційно-технологічного базису.

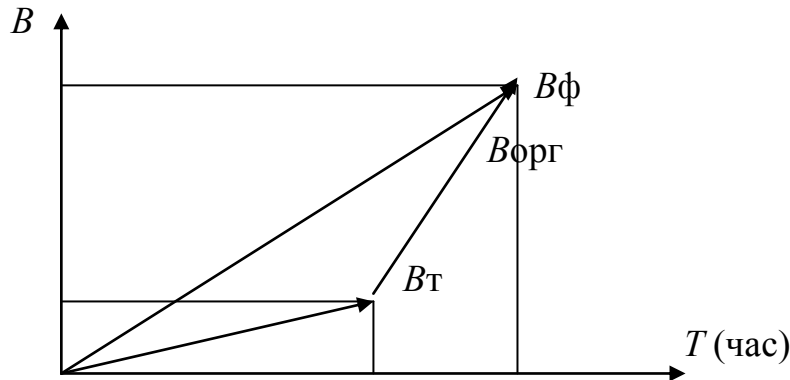


Рис. 1. Схема визначення витрат робочого часу:

V_T – технологічно обумовлені витрати робочого часу; $V_ф$ – фактичні витрати робочого часу; $V_{орг}$ – непродуктивні витрати часу, обумовлені організаційними причинами

Тому визначення резервів підвищення ефективності праці $Re_ф$ у наявних умовах її використання необхідно здійснювати у порівнянні не з нормативними витратами часу V_T для даних умов, а з ви-

тратами, які є нормативними при новому більш прогресивному організаційно-технологічному базису здійснення виробничого процесу:

$$Re_ф = V_ф - V_T^* / V_ф, \tag{3}$$

де V_T^* – означає нормативні витрати часу на новому організаційно-технологічному базису виробничого процесу.

ційно-технологічного базису, при якому можливо досягнення вищої продуктивності праці.

Очевидно, що й новий організаційно-технологічний базис виробництва не є кінцевою точкою розвитку продуктивних сил, а резерви, визначені за формулою (3), є не абсолютними, а лише такими, що визначають можливості поліпшення використання праці у разі чергової організаційно-технологічної трансформації виробничої системи.

В межах діючої організації найважливішим чинником підвищення продуктивності праці є поглиблення спеціалізації робочих місць, що призводить до зростання обсягів виконання робіт одного найменування чи хоча б одного технологічного типу. Зниження змінюваності виконуваних на робочих місцях робіт означає збільшення величини партій оброблюваних виробів, що стає реальним фактором підвищення продуктивність праці. Функціональний характер зниження витрат часу на виконання роботи залежно від величини партії виробів описується гіперболічною залежністю [5]:

Проведені дослідження показують [5], що при будь-яких умовах виконання виробничого процесу має місце економічно доцільне його перетворення з переходом до найбільш продуктивного організа-

$$T_N = T_1 * N^{-b} \tag{4}$$

де T_N – трудомісткість виготовлення N-го за рахунком виробу в партії;
 T_1 – трудомісткість першого виробу;
 b – параметр функції зниження витрат часу.

Дані для використання подібної формули можуть бути встановлені для конкретних робіт, видів продукції чи умов їх виробництва у вигляді табл. 1.



Приклад розрахунків значення функції зниження трудомісткості виробу залежно від його номера в партії й показника ступеня формули (4)

N	b=0,1	b=0,05	b=0,02
1	1	1	1
10	0,885	0,794	0,955
50	0,822	0,676	0,925
100	0,794	0,631	0,912
200	0,767	0,588	0,9

Розраховані дані дозволяють представити на рис. 2 графіки, що відображають наявність резервів підвищення продуктивності праці в залежності від зростання партій оброблюваних виробів N при даній організації виробництва. Характер зни-

ження витрат часу на виготовлення виробів у партії показано при трьох значеннях параметра $b=0,1; 0,05; 0,02$ при умовній нормі трудових витрат на перший виріб $T_1=1$.

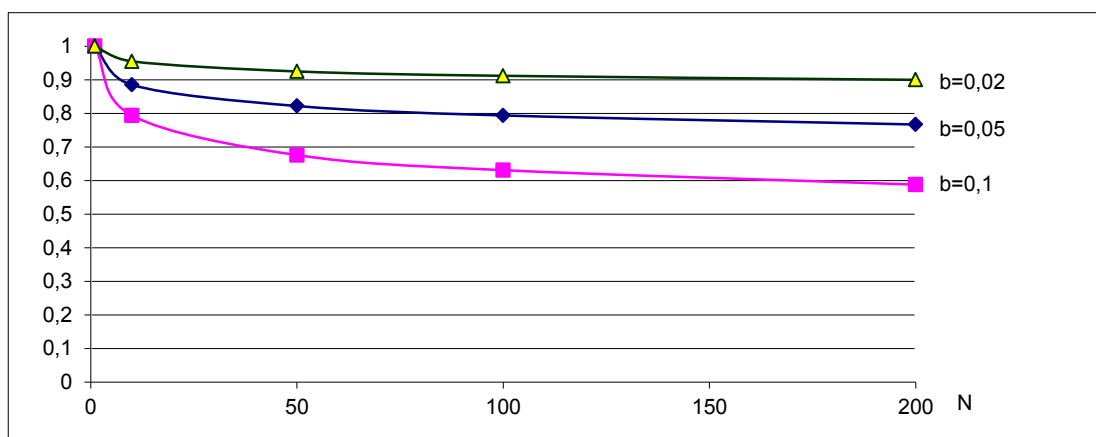


Рис. 2. Графіки визначення резервів підвищення продуктивності праці за рахунок зниження часу обробки виробу залежно від величини партії N

Графіки на рис. 2 визначають ті резерви підвищення продуктивності праці, які обумовлені існуючою організацією виробничого процесу, але вони не викривають резервів, які мають місце в разі зміни організаційно-технологічного базису діяльності. Так наприклад, якщо моделі, представлені рис. 2, відображають умови використання традиційного механообробного обладнання з ручним управлінням, то застосування для виконання даних робіт різних засобів автоматизації виробництва додає системний приріст продуктивності, який обумовлюється нови-

ми умовами виконання робіт, за рахунок стабільного ритму транспортних, навантажувальних, розвантажувальних, налагоджувальних операцій у порівнянні з виконанням їх людиною.

Оброблення значного обсягу інформації дозволило звести до єдиної шкали порівняння продуктивність, яка досягається за різними формами організації виробничих діляниць, увівши показник відносного зниження часу операцій K_c при парному зіставленні будь-яких двох варіантів організації:

$$K_c = t_{ш2} / t_{ш1}, \quad (5)$$

де $t_{ш2}$ – штучний час виконання операції за формою організації, яка зіставляється;
 $t_{ш1}$ – штучний час виконання операції за базовою формою організації.

Найбільше значення даного показника $K_c = 1$, що означає найбільші витрати робочого часу і, відповідно, найнижчий рівень продуктивності праці, відноситься до використання устаткування з ручним управлінням (РУ). На



основі дослідження даних щодо часу обробки деталей на дільницях з різними формами організації на машинобудівних підприємствах Луганського регіону, таких як ВАТ «ХК «Луганськтепловоз», ЗАТ «Луганський завод колінчатих валів», ТОВ «Луганський машинобудівний завод імені Пархоменко», ВАТ «Стахановсь-

кий вагонобудівний завод», ВО «Луганський завод електронного машинобудування» (тепер ВАТ «Завод «Донець») та ін. встановлені такі середні значення показника відносного часу обробки для деяких пар зіставлених варіантів з допусками на їх зміну в конкретних умовах (табл. 2).

Т а б л и ц я 2

Показники відносного зниження часу обробки K_c для різних пар варіантів організації

Базовий варіант організації на основі	Варіант організації, що зіставляється					
	РУ	ПІ	ПУ	ОЦ	ОЦзм	ГВМ
Устаткування з ручним управлінням (РУ)	1	$0,76^{\pm 0,09}$	$0,67^{\pm 0,13}$	$0,56^{\pm 0,08}$	$0,38^{\pm 0,1}$	$0,36^{\pm 0,2}$
Устаткування з попереднім набором і цифровою індикацією (ПІ)		1	$0,88^{\pm 0,12}$	$0,74^{\pm 0,16}$	$0,5^{\pm 0,15}$	$0,47^{\pm 0,13}$
Одноцильове устаткування з ПУ			1	$0,84^{\pm 0,15}$	$0,57^{\pm 0,16}$	$0,54^{\pm 0,16}$
ЧПУ з інструментальними магазинами (ОЦ)				1	$0,68^{\pm 0,12}$	$0,64^{\pm 0,12}$
ОЦ із змінними інструментальними коробками (ОЦзм)					1	$0,94^{\pm 0,06}$
ГВМ						1

Дані, приведені у табл. 2, відображають системне зниження витрат робочого часу на виконання однієї і тієї ж роботи при переході від однієї організації діяльності до іншої. Відповідно, різниця між одиницею та показником, який призначений для даного варіанту перетворення організаційно-технологічного базису виробництва, означає той резерв підвищення ефективності праці, який виникає в разі здійснення такої реорганізації. Наприклад, якщо всі резерви підвищення продуктивності праці при застосуванні традиційного металообробного обладнання з РУ використані, то застосування верстатів з програмним правлінням (ПУ) дає можливість використати резерви підвищення продуктивності праці у середньому на рівні $1 - 0,67 = 0,33$. Ще залишаються резерви підвищення продуктивності праці при використанні устаткування з ПУ в межах 13 %, що відображає допуск на показник зниження відносного часу, приведений у таблиці.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Розглянута методологія визначення резервів підвищення ефективності праці та їх використання при діючих умовах виробничого процесу з урахуванням резервів підвищення продуктивності праці в разі переходу до більш прогресивного організаційно-

технологічного базису виробництва робить процес підвищення продуктивності праці безперервним, чим спонукає до постійного розвитку продуктивних сил.

Література

1. Генкин Б. М. Экономика и социология труда [учебник для вузов] / Б. М. Генкин. – М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА М, 2007. – 448 с.
2. Экономика и социология труда [учебное пособие] / Под ред. Б. Ю. Сербиновского, В.А. Чуланова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1999. – 511 с.
3. Рейтинг стран по объему ВВП на душу населения [электронный ресурс] / РИА-Аналитика. – 2011.05.24. – Режим доступа : http://ria.ru/research_rating/2010.html.
4. Державний комітет статистики України. Статистична інформація: [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Колосов А. Н. Адаптивная организация деятельности предприятия: [монография] / А. Н. Колосов. – Луганск: изд-во ВНУ им. В. Даля, 2008. – 440 с.

Рецензент: Даніч В. М. – д.е.н., професор, декан факультету менеджменту Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

Стаття подана
20.02.2012 р.



АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПОЛОЖЕНЬ КОНЦЕПЦІЇ ДЕМОГРАФІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ДО 2015 РОКУ

Становлення і розвиток суверенної української держави відкриває нову сторінку в її демографічній історії, але водночас вимагає підвищеної відповідальності за демографічне сучасне і майбутнє народу України та посиленої уваги на державному рівні до проблем демографічного розвитку та формування ефективної національної демографічної політики. Саме з цією метою у статті розглядається сутність Концепції демографічного розвитку України до 2015 року. Також зроблено висновок, що демографічна спрямованість має стати одним з пріоритетів дій українського суспільства.

Ключові слова: демографічний розвиток, концепція розвитку, стратегія розвитку, соціально-економічна сфера, соціальна політика.

Постановка проблеми. Актуальність розробки науково обґрунтованої концепції демографічного розвитку, відповідних заходів і механізмів її реалізації зумовлена необхідністю пом'якшення наслідків демографічної кризи, усунення загроз національній безпеці України у соціально-економічній сфері.

Демографічна спрямованість має стати одним з головних пріоритетів дій українського суспільства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Стан демографічного розвитку України досліджували багато науковців. А.Т. Чередніченко в своїй статті «Проблема демографії в контексті забезпечення національної безпеки України» досліджує сучасний стан демографічних проблем. Вагомий внесок в дослідження проблем демографічного розвитку вніс Інститут демографії та соціальних досліджень Національної академії наук України, який свій час приймав участь у розробці Концепції, а потім і Стратегії демографічного розвитку України.

На сьогоднішній день відомо, що сама Концепція вже втратила силу. На її місці у 2006 році з'явилась Стратегія демографічного розвитку України до 2015 року, яка ґрунтується на таких самих принципах, що і Концепція.

Мета статті. Дослідження необхідності створення внутрішніх державних інституціональних механізмів і сприятливого середовища у суспільстві для забезпечення дії факторів, що впливають на подолання демографічної кризи, при прийнятті рішень усіх відповідних урядових установ,

що реалізують економічну, екологічну і соціальну політику та програми.

Виклад основного матеріалу. Подолання демографічної кризи і досягнення сталого демографічного розвитку, нормалізація відтворення населення є тривалим і складним процесом. При цьому зміст реального виходу з демографічної кризи полягає не стільки в подоланні депопуляції, скільки у підвищенні якості населення, збереженні та відтворенні його життєвого і трудового потенціалу.

Становлення і розвиток суверенної української держави відкриває нову сторінку в її демографічній історії, але водночас вимагає підвищеної відповідальності за демографічне сучасне і майбутнє народу України, відтворення здорових поколінь, що вимагає посиленої уваги на державному рівні до проблем демографічного розвитку та формування ефективної національної демографічної політики.

Концепцію демографічного розвитку України розроблено відповідно до завдань Послання Президента України до Верховної ради України «Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2002 році», на виконання рекомендацій парламентських слухань «Демографічна криза в Україні: її причини та наслідки», схвалених Постановою Верховної Ради України від 05.06.2003 № 940-IV, та доручення Кабінету Міністрів України від 29.11.2003 №69514 [1].

Концепція демографічного розвитку України до 2015 року складається із п'яти частин:



1. Аналіз сучасної демографічної ситуації та оцінка перспектив її розвитку.
2. Завдання демографічного розвитку.
3. Реалізація Концепції.
4. Основні пріоритети демографічного розвитку.
5. Етапи реалізації концепції.

В першій частині аналіз демографічної ситуації проводиться за кількома напрямками.

Щодо розвитку сім'ї, несприятлива демографічна ситуація в Україні і насамперед різке зменшення народжуваності пов'язані із загостренням проблем функціонування сім'ї як осередку відтворення населення, зниженням її демографічного потенціалу.

Поглибилася деформація шлюбно-сімейних процесів, започаткованих ще у 1960-х роках. Поширилися такі явища, як відкладання шлюбів і народження дітей, безшлюбне материнство та соціальне сирітство (покинуті батьками діти), зменшилася кількість зареєстрованих шлюбів, збільшилася кількість розлучень та вдів.

На противагу європейським стандартам в Україні протягом певного часу ще переважатимуть зареєстровані шлюби. Поширення офіційно не оформлених шлюбно-сімейних відносин відбуватиметься переважно у формі випробувального періоду перед реєстрацією шлюбу та створенням сім'ї.

До 2015 року очікується стабілізація ситуації із шлюбністю на рівні 6-8 проміле, розлученості – 3,5-4. Унаслідок зменшення кількості зареєстрованих і поширення незареєстрованих шлюбів немає підстав сподіватися на досягнення високого рівня шлюбності у найближчий період.

Характеризуючи народжуваність в країні, можна говорити про те, що основною причиною загострення демографічної кризи в Україні є зниження до критичного рівня народжуваності. Сучасний її стан такий, що забезпечується лише половина потрібного для відтворення населення, тобто для заміни покоління батьків тією ж кількістю покоління дітей. Україна перетнула межу зниження народжуваності, за якою відбувається вже незворотне руйнування

демографічного потенціалу, що призвело до втрати сприятливих умов для відновлення 50-мільйонної чисельності населення.

Глобальна тенденція зниження народжуваності посилилася в Україні у 1990-х роках у зв'язку з економічною кризою, різким зниженням доходів широких верств населення, невпевненістю у майбутньому. До того ж, утворився значний розрив між низьким рівнем життя населення та високими європейськими життєвими стандартами. Український негативний вплив на рівень народжуваності справив руйнування системи дошкільного та позашкільного виховання, незадовільний стан репродуктивного здоров'я населення і насамперед жінок, значна частина яких працює у шкідливих умовах. Як засіб планування сім'ї використовується штучне переривання вагітності, наслідком чого є викидні і небажане безпліддя.

З огляду на загальноєвропейські тенденції немає підстав очікувати найближчим часом істотного збільшення сумарних коефіцієнтів народжуваності. У зв'язку з тим, що відкрите суспільство сприяє орієнтації на західні високі стандарти рівня життя, більшість сімей відмовлятиметься від народження другої дитини і дітей наступної черговості, тобто репродуктивна діяльність обмежуватиметься.

Для відновлення репродуктивного здоров'я населення, яке погіршилося у період кризи, будуть потрібні додаткові витрати порівняно з тими, які здійснювалися на потреби підтримання здоров'я за звичайних умов, що також може впливати на зниження народжуваності. Втрати внаслідок епідемії ВІЛ/СНІДу в 2005-2015 роках можуть становити близько 100-200 тис. осіб, що також справлятиме істотний вплив на формування молодих поколінь.

Кризовий стан генеративної активності населення даватиметься взнаки протягом життя кількох поколінь, і не лише в сім'ї, а й в усьому суспільстві, навіть у разі зміни ситуації. Тобто у майбутньому спостерігатиметься хвилеподібна динаміка чисельності населення і його вікових контингентів, що може стати істотною перешкодою на шляху сталого розвитку України.





Щодо здоров'я, смертності і тривалості життя, Концепція говорить про те, що загальна захворюваність населення значною мірою збільшилася протягом останніх 90 років. Якщо між двома (1979 і 1989 років) останніми переписами населення поширеність захворювань зросла на 16,3 відсотка, то за період між переписами 1989 і 2001 років - на 40,4 відсотка. У 1989 - 2006 роках швидкими темпами збільшувалося поширення хвороб системи кровообігу (в 2,9 рази), сечостатевої системи (в 1,9 рази), органів травлення (в 1,8 рази). Особливо непокоять втрати здоров'я дітей, рівень захворюваності яких збільшився. Серед позитивних тенденцій слід відзначити зниження рівня інфекційних і паразитарних хвороб.

Спостерігається погіршення репродуктивного здоров'я населення. Так, майже 68 відсотків пологів відбувається з ускладненнями. За даними обстежень, питома вага безплідних становить близько 7 % жінок дітородного віку, тобто майже 870 тис. подружніх пар є безплідними через захворювання жінок.

Основними причинами втрати здоров'я, зростання смертності та зниження очікуваної тривалості життя є низький рівень і несприятливі умови життєдіяльності значної частини населення, низька ефективність існуючої системи охорони здоров'я, поширеність шкідливих звичок та нехтування нормами здорового способу життя.

Вплив на рівень захворюваності і смертності може дати швидкий і помітний результат.

Передбачається поступове зростання середньої очікуваної тривалості життя чоловіків до 66,2, а жінок – до 76,7 року, тобто на 4 і 2,5 року відповідно. Підвищення тривалості життя пов'язується з поліпшенням санітарно-епідеміологічної та екологічної ситуації, насамперед із зниженням смертності від інфекцій і дії зовнішніх факторів. Щорічне її зниження лише на 1 % рівнозначне підвищенню очікуваної тривалості життя при народженні на 1,2 року. Із збільшенням середнього віку померлих від хвороб системи кровообігу хоча б на 5 років (що може бути досягнуто з поліпшенням якості життя) тривалість

життя при народженні зросте на 4,5, а в працездатному віці - на 4,4 року. Збільшення на 5 років середнього віку людей, померлих через куріння та зловживання алкоголем (передусім у результаті проведення ефективної роз'яснювальної програми, спрямованої на формування самозбережувальної поведінки населення), приведе до зростання середньої очікуваної тривалості життя на 6-7 років.

Також розглядається проблема старіння населення. Демографічне старіння, яке є невід'ємною частиною демографічного розвитку, зафіксовано в Україні у середині ХХ століття. Зниження смертності і продовження тривалості життя буде супроводжуватися прискоренням процесу старіння населення. Очікується, що до 2015 року питома вага осіб старше 60 років досягне 21,7 відсотка загальної чисельності населення (серед жінок – 26, чоловіків - 16,8 відсотка), при цьому на 1000 осіб працездатного віку припадатиме 438 осіб пенсійного віку.

Говорячи про завдання демографічного розвитку, в Концепції зазначено, що демографічна політика повинна спрямовуватися на досягнення Цілей Розвитку Тисячоліття – глобальних напрямів, схвалених на міжнародних конференціях протягом 90 років ХХ ст., а також на дотримання принципів і цілей, рекомендованих Програмою дій Міжнародної конференції з питань народонаселення і розвитку (Каїр, 1994) та адаптованих до умов України.

Забезпечення сприятливого демографічного розвитку передбачає підвищення якості життя населення на основі поєднання демографічних цілей із стратегією досягнення сталого соціально-економічного розвитку, технології прийняття рішень і розподілу ресурсів на всіх рівнях управління. Особливого значення набувають фактори подолання бідності та захисту навколишнього середовища.

Досягнення визначених цільових показників демографічного розвитку можливе лише за умов розроблення і здійснення комплексу заходів. На період 2005-2015 років ставиться завдання подолання негативних тенденцій відтворення населення, їх зрушення в бік поліпшення.

Умовами реалізації цих цілей є забезпечення комплексності демографічного розвитку та його координованості, відповідного ресурсного забезпечення, концентрація зусиль на вирішенні найбільш важливих демографічних завдань.

Пріоритетом нації, яка дбає про своє майбутнє, повинно бути збереження і поліпшення здоров'я населення.

Основним інструментом реалізації Концепції є державна підтримка сім'ї.

Подолання демографічної кризи можливе лише за умови істотного підвищення рівня життя широких верств населення, здійснення цілеспрямованого впливу з боку держави на трансформацію соціальної інфраструктури. Це забезпечить основні соціальні гарантії для переважної більшості населення і зменшить кількісні і якісні втрати суспільства від демографічної кризи.

Реалізація Концепції повинна здійснюватися з урахуванням галузевої специфіки і органічно поєднуватися з такими загальнодержавними механізмами, як економічне регулювання, соціальне партнерство тощо.

Метою трансформації соціальної інфраструктури є створення необхідних умов для збереження і зміцнення репродуктивного здоров'я населення, формування та стимулювання здорового способу життя, розв'язування проблем гігієни і безпеки праці, підтримки молоді, захисту інвалідів та людей похилого віку, забезпечення розвитку освіти, культури, відпочинку.

У сфері сімейної політики та народжуваності основною метою є формування системи особистих і суспільних цінностей, орієнтованих на створення сім'ї з двома дітьми, зміцнення та підвищення її виховного потенціалу як основного осередку відтворення населення. Об'єктами безпосередньої уваги держави повинні бути молоді сім'ї та сім'ї з дітьми.

Пріоритетними напрямками державної підтримки сім'ї є:

- створення умов для поліпшення матеріального становища сімей шляхом;
- поліпшення житлових умов сімей;
- забезпечення виховання дітей у сім'ї;

утвердження високого соціального статусу сім'ї.

У сфері поліпшення здоров'я, зниження смертності та підвищення тривалості життя населення стратегічними напрямками діяльності є:

підвищення якості життя, зменшення соціально детермінованих відмінностей у захворюваності і смертності населення;

профілактика шкідливих і небезпечних виробничих факторів, запобігання нещасним випадкам на виробництві та професійним захворюванням;

поліпшення санітарно-епідемічної та екологічної ситуації;

зниження травмонебезпечності навколишнього середовища;

реформування системи охорони здоров'я, здійснення відповідних організаційних та профілактичних заходів;

стимулювання позитивних зрушень у поведінці та способі життя людей на індивідуальному рівні шляхом:

У сфері подолання негативних наслідків старіння населення основними пріоритетами є:

створення механізму забезпечення життєдіяльності людей похилого віку, їх залучення до активного способу життя поза сферою трудової діяльності шляхом:

- підвищення рівня соціального забезпечення пенсіонерів за віком;

- налагодження функціонування системи сервісу для літніх людей, включаючи упорядкування житла, виробництво спеціальних продуктів харчування, організацію побуту, рекреації, дозвілля, освіти, туризму тощо;

- розвитку системи надання первинної медико-санітарної допомоги особам похилого віку, насамперед самотнім;

- створення державної спеціалізованої геріатричної служби, яка матиме медико-соціальний характер;

- розвитку мережі спеціалізованих закладів для людей похилого віку та інвалідів;

- ефективного використання залишкового трудового потенціалу осіб пенсійного віку.

Проблеми демографічного розвитку на регіональному рівні повинні розв'язува-





тися з урахуванням двох ключових взаємопов'язаних завдань:

скорочення розриву у величині регіональних демографічних показників;

забезпечення стабільного, збалансованого демографічного розвитку кожного з регіонів.

Основним інструментом державного впливу на демографічний розвиток є диференційоване надання державної підтримки регіонам, що передбачає:

удосконалення механізму такої підтримки;

додержання оптимального балансу між визначеними пріоритетними напрямками демографічного розвитку регіонів на рівні держави і прийняттям рішень на регіональному рівні.

Стратегія державного стимулювання демографічного розвитку регіонів передбачає координацію заходів, визначених у:

довгострокових державних програмах регіонального розвитку;

державних цільових програмах;

державних і регіональних програмах економічного та соціального розвитку;

програмах державного стимулювання розвитку депресивних територій;

регіональних програмах розвитку спеціальних економічних зон і спеціальних режимів інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку.

З огляду на обмеження фінансових ресурсів та наявність багатьох проблем у сфері демографічного розвитку необхідно визначити пріоритети в розрізі кожного з регіонів, обов'язково передбачивши джерела та обсяги бюджетного фінансування.

З огляду на складність і специфіку демографічних проблем реалізація Концепції буде здійснюватися поетапно відповідно до Стратегії економічного і соціального розвитку України "Шляхом європейської інтеграції" на 2004-2015 роки

На першому етапі – 2005-2009 роки - передбачалося забезпечити:

розроблення і прийняття необхідних законодавчих та інших нормативно-правових актів;

реформування системи оплати праці для забезпечення переходу на модель

економіки з високою вартістю робочої сили;

встановлення розмірів мінімальної заробітної плати, пенсії, інших видів соціальних виплат та допомоги на рівні не нижче прожиткового мінімуму;

підвищення ефективності активної державної політики зайнятості, включаючи розроблення системи працевлаштування за кордоном та інтеграцію в суспільство іммігрантів;

реформування системи професійної освіти, забезпечення відповідності її структури та якості підготовки кадрів вимогам ринку праці;

прискорення пенсійного реформування та підвищення його ефективності, сприяння створенню професійних пенсійних фондів;

розроблення механізму податкового кредитування з урахуванням усього комплексу демографічних пріоритетів; надання соціальних податкових пільг батькам у разі здобуття дитиною дошкільної освіти в сім'ї;

розвиток соціального страхування на основі принципів заохочення застрахованих осіб і роботодавців за відсутність страхових випадків;

посилення державних гарантій щодо забезпечення охорони материнства і дитинства.

На другому етапі – 2010-2015 роки - передбачається забезпечити:

вирішення на програмно-цільовій основі завдань державного і місцевого рівня щодо відновлення демографічного потенціалу;

забезпечення ефективної зайнятості населення, підвищення рівня оплати праці з урахуванням демографічних факторів;

запровадження системи оподаткування доходів сім'ї, а не окремої особи (включаючи осіб, що перебувають під опікою);

розроблення та виконання спеціальної програми будівництва муніципального житла для соціально вразливих верств населення;

створення системи єдиного соціального законодавства відповідно до принципів і норм міжнародного права;

запровадження загальнообов'язкового державного медичного страхування;

поетапне розширення видів та збільшення асигнувань на кредитування під демографічні цілі - на період навчання, перекваліфікації, відпустки у зв'язку з доглядом за дитиною та хворими, зміною місця проживання, а також для лікування, оздоровлення тощо;

Реалізація Концепції повинна здійснюватися на основі ринкових важелів ресурсного і організаційного забезпечення, передбачати фінансування програм за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, формування об'єктивної суспільної оцінки демографічних процесів, а також суб'єктів господарювання, приватних, благодійних і страхових організацій.

Також необхідно зазначити, що з огляду на обмеження фінансових ресурсів та наявність багатьох проблем у сфері демографічного розвитку необхідним є виділення пріоритетів по кожному з регіонів, обов'язкове їх узгодження з джерелами та обсягами бюджетного фінансування [2]. Виходячи з наявної диференціації демографічної ситуації, додатковими до загальнодержавних пріоритетів завданнями демографічного розвитку окремих регіонів України є:

– для АР Крим та Запорізької області – зниження смертності немовлят, смертності населення від вбивств та зловмисних травм; крім того для: Запорізької області – зниження смертності населення від зловмисних новоутворень, нещасних випадків, отруєнь і травм; поліпшення екологічної ситуації; підвищення тривалості життя та народжуваності; АР Крим – вирішення проблем облаштування депортованих народів;

– для Вінницької та Житомирської областей - зниження смертності населення від хвороб системи кровообігу; розвиток мережі служб соціального сервісу та медичного обслуговування людей літнього віку; крім того для: Житомирської області – зниження смертності населення від хвороб органів дихання; зниження рівня безробіття;

– для Волинської, Івано-Франківської та Львівської областей –

зниження смертності населення від хвороб органів дихання; крім того для: Волинської та Львівської областей – запобігання нелегальним трудовим поїздкам українських громадян за кордон, транзиту та перебуванню в Україні нелегальних мігрантів;

– для Дніпропетровської та Донецької областей – зниження смертності немовлят, смертності населення від інфекційних і паразитарних хвороб, хвороб системи кровообігу, зловмисних новоутворень; підвищення народжуваності; поліпшення екологічної ситуації; крім того для: Донецької області - зниження смертності населення внаслідок вбивств та зловмисних травм, нещасних випадків, отруєнь і травм; запобігання значного природного скорочення населення; розвиток мережі служб соціального сервісу та медичного обслуговування людей літнього віку, запобігання транзиту та перебування в Україні нелегальних мігрантів;

– для Закарпатської та Херсонської областей – зниження смертності населення від інфекційних і паразитарних хвороб; крім того для: Херсонської області – зниження смертності населення від зловмисних новоутворень, вбивств та зловмисних травм, нещасних випадків, отруєнь і травм; зниження рівня безробіття; Закарпатської області – запобігання нелегальним трудовим поїздкам українських громадян за кордон, транзиту та перебуванню в Україні нелегальних мігрантів;

– для Київської, Кіровоградської областей та м. Севастополь – зниження смертності населення від зловмисних новоутворень; крім того для: Київської області – зниження смертності населення від хвороб системи кровообігу; підвищення народжуваності; Кіровоградської області – зниження смертності населення від хвороб органів дихання, нещасних випадків, отруєнь і травм; розвиток мережі служб соціального сервісу та медичного обслуговування людей літнього віку;

– для Луганської та Харківської областей – зниження смертності населення від хвороб системи кровообігу; підвищення народжуваності; крім того для: Луганської області – зниження смертності населення від зловмисних новоутворень, хвороб



органів дихання, вбивств та зловмисних травм, нещасних випадків, отруєнь і травм; поліпшення екологічної ситуації; розвиток мережі служб соціального сервісу та медичного обслуговування людей літнього віку;

– для Миколаївської та Одеської областей – зниження смертності населення від інфекційних і паразитарних хвороб; крім того для: Одеської області – зниження смертності населення від злоякісних новоутворень, нещасних випадків, отруєнь і травм, запобігання нелегальним трудовим поїздкам українських громадян за кордон, транзиту та перебуванню в Україні нелегальних мігрантів;

– для Полтавської та Чернігівської областей – зниження смертності населення від хвороб системи кровообігу, злоякісних новоутворень, нещасних випадків, отруєнь і травм; підвищення народжуваності; розвиток мережі служб соціального сервісу та медичного обслуговування людей літнього віку; крім того для: Чернігівської області – зниження смертності населення від хвороб органів дихання;

– для Рівненської та Чернівецької областей – зниження смертності немовлят; зниження рівня безробіття; крім того для: Чернівецької області – запобігання нелегальним трудовим поїздкам українських громадян за кордон;

– для Сумської та Черкаської областей – зниження смертності населення від хвороб системи кровообігу, хвороб органів дихання; підвищення народжуваності; розвиток мережі служб соціального сервісу та медичного обслуговування людей літнього віку; крім того для: Сумської області – зниження рівня безробіття та створення нових робочих місць, запобігання транзиту та перебування в Україні нелегальних мігрантів; Черкаської області – зниження смертності немовлят;

– для Тернопільської та Хмельницької областей – зниження смертності населення від хвороб органів дихання; зни-

ження рівня безробіття; крім того для: Хмельницької області – зниження смертності населення від злоякісних новоутворень; розвиток мережі служб соціального сервісу та медичного обслуговування людей літнього віку; Тернопільської області – запобігання нелегальним трудовим поїздкам українських громадян за кордон;

– для м. Києва – регулювання внутрішньодержавних міграцій, запобігання транзиту та перебуванню в Україні нелегальних мігрантів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Результатом реалізації перелічених заходів має бути поетапне зменшення рівня регіональної диференціації демографічної ситуації в Україні, створення умов, за яких регіони-донори з відносно високими рівнями економічного розвитку не втрачатимуть стимулів для забезпечення покращення демографічної ситуації.

Реалізація Концепції і Стратегії повинна здійснюватися на основі ринкових важелів ресурсного і організаційного забезпечення, передбачати фінансування програм за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, формування об'єктивної суспільної оцінки демографічних процесів, а також суб'єктів господарювання, приватних, благодійних і страхових організацій.

Література

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції демографічного розвитку на 2005 - 2015 роки» від 8 жовтня 2004 р. № 724-р.

2. Шевчишен М. Демографічні дослідження у науковій спадщині професора Валентина Садовського // Історія української географії. Всеукраїнський науково-теоретичний часопис. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2007. – Вип. 1 (15). – С. 12-15.

Рецензент: Смерічевський С. Ф. – д.е.н., професор, декан обліково-фінансового факультету, завідувач кафедри «Банківська та біржова справа» Донецького державного університету управління, м. Донецьк.

*Стаття подана
17.02.2012 р.*



МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО НАВЧАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Надано авторське бачення характеристик соціальної компетентності персоналу, означено її вплив на ефективність і результативність роботи персоналу, обґрунтовано необхідність розвитку соціальної компетентності персоналу в системі організаційного навчання підприємства, зокрема самостійного внутріфірмового навчання. Запропонована логіко-змістовна модель розвитку соціальної компетентності на засадах організаційного навчання персоналу, охарактеризовано підстави для її ініціювання, принципи забезпечення, структурні компоненти, методику розвитку, етапи реалізації та комплекс соціально-організаційних умов започаткування.

Ключові слова: соціальна компетентність, організаційне навчання, самоорганізація, соціальна система, організаційний розвиток, моделювання, комплекс, методика, оцінювання.

Постановка проблеми. Становлення ринкових відносин в Україні, активне залучення її у світовий економічний простір зумовлюють високі вимоги до якості й рівня професійної освіти управлінських кадрів, їхньої конкурентоспроможності. Управлінський персонал сучасного підприємства повинен володіти достатнім рівнем знань й умінь з організації процесу управління, чітко формулювати цілі, проводити організаційні зміни з урахуванням вимог ринку за принципами безперервного поліпшення, залучати усіх працівників до досягнення поставлених цілей, працювати в команді. Від рівня професійної компетентності персоналу залежать досягнення цілей підприємства, реалізація стратегічних планів, конкурентоспроможність на ринку і результативність його професійної діяльності.

Одним з важливих аспектів професійної компетентності персоналу наразі виступає соціальний аспект, бо діяльність персоналу визначається ефективністю його взаємодії між собою, з керівництвом, партнерами, власниками, владою, тобто поступово набуває об'єктно-суб'єктний характер.

Компетентність як сформована система здатностей, рівень достатності якої визначають посадові вимоги конкретного працівника, професіоналізм, уміння нестандартно мислити й спілкуватися, набуття особистого досвіду, впевненість у собі, розвиток здібностей, глибокі знання – це досить не повний перелік якостей майбутнього фахівця, умов для прийняття мето-

дично вірного рішення, забезпечення психологічно та організаційно обґрунтованого управління.

У сучасний період розвитку інформаційного суспільства в Україні істотно зростають вимоги до кваліфікації та якості підготовки майбутніх фахівців. І це природно, оскільки одним з наслідків технологічної революції у світі стало загострення проблеми соціальної некомпетентності. Ця категорія давно входить до апарату соціальної психології і в цьому розумінні відображає, передусім, рівень адаптованості індивіда до конкретних соціальних умов [1, с. 24]. Провідні західні фахівці відзначають, зокрема, різке зниження адекватності свідомості і самосвідомості пересічного члена розвинутого постіндустріального суспільства та його здатності до самореалізації.

За результатами соціальної експертизи значущість в сучасному суспільстві високої професійної компетентності, що визначає конкурентоспроможність працівника в Україні, становить 47,8 %, а правової компетентності – 11,5 %. Тоді як у розвинутих країнах значущість цих видів компетентності набагато вища (відповідно 85,8 % та 24,8 %). Компетентність і набуті знання є чинником інноваційної активності людини (21,2 %) [2, с. 153 – 154].

Особливе значення проблематика компетентності набуває в контексті підготовки фахівців для різних галузей економіки та невиробничої сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Взаємодія керівництва підприєм-



ства з персоналом повинна бути, як мінімум, соціально прийнятною. Необхідний пошук компромісу між індивідуальними цілями керівничої ланки та їхньою соціальною прийнятністю. У. Пфінгстен і Р. Хінтч визначають соціальну компетентність як володіння когнітивними, емоційними та моторними способами поведінки, які в певних соціальних ситуаціях призводять до довгострокового сприятливого співвідношення позитивних і негативних наслідків такої діяльності [3, с. 34].

Проблеми забезпечення компетентності персоналу наразі викликають досить жвавий науковий інтерес. Підтвердженням тому є численні роботи вітчизняних науковців щодо роз'яснення сутності компетентності [4, с. 11], впровадження методик вимірювання компетентності [5, с. 24] та шляхів подолання некомпетентності на виробництві [6, с. 211]. Найбільш відомою роботою, в якій використовується поняття «компетентність» при визначенні істотних аспектів особистості, є «Компетентний менеджер» К. Боятсіс [7]. Автор наводить визначення професійної компетентності як базової характеристики особистості, яка може становити мотив, рису, вміння, аспект одного з образів особистості або соціальну роль [7, с. 123]. Системи організаційного навчання на сучасних підприємствах також вже достатньо розроблені та впроваджені у діяльність. Проте, питанням забезпечення саме соціальної компетентності на виробничому підприємстві, вітчизняними науковцями майже не приділено уваги.

Мета статті. Виходячи з цього, метою дослідження є розробка моделі соціальної компетентності персоналу в системі організаційного навчання підприємства, заснованої на засадах організаційного розвитку підприємства, сприйнятті персоналом організаційних знань та самоорганізації.

Виклад основного матеріалу.

Перш ніж надати характеристику структурним елементам логіко-змістовної моделі соціальної компетентності, варто звернути увагу на тлумачення та, за необхідністю, уточнення понять «компетенція» і «компетентність».

Аналіз поняття «компетентність» дозволяє виявити існуючі відмінності у підходах до розуміння компетентності та компетенції у вітчизняній і зарубіжній літературі. Наразі можна відокремити три основні підходи до визначення компетентності персоналу: орієнтований на діяча; орієнтований на роботу; інтегрований метод.

Перший підхід робить акцент на вимогах, пропонованих до співробітника, що виконує ту чи іншу функцію на підприємстві [8, с. 162]. Другий підхід фокусується на аналізі робочого процесу, який здійснюється конкретним виконавцем [8, с. 170]. Третій підхід, інтегрований, бере до уваги обидва ці чинники [8, с. 176].

Підхід, орієнтований на працівника, є домінуючим, коли компетентність ідентифікується з особистістю працівника. В центрі уваги цього підходу вимоги до працівника, що включають знання, вміння, здібності та особистісні характеристики, що пред'являються до працівника для найбільш ефективної роботи.

Останнім часом поняття «компетентність» стало частіше використовуватися при визначенні основних, вирішальних аспектів компетентності особистості [9, с. 32]. Причиною переходу до використання поняття «компетентність» стало не стільки розкриття нових аспектів компетентності, скільки усвідомлення необхідності дослідження тих характеристик працівника, які безпосередньо відносяться до роботи.

Г. Еліссон стверджував, що для того, щоб визначити і описати компетентність в конкретному виді роботи, необхідно спочатку проаналізувати саму роботу [10, с. 35]. При цьому він використовував термін «кваліфікація», яка визначалася як «компетентність, необхідна характером роботи або формально і неформально необхідна працівнику» [10, с. 35].

Різноманітність варіантів визначень вказує на те, що хоча компетенція складається з багатьох особистісних параметрів (мотивів, здібностей, особливостей характеру тощо), але всі ці параметри можна виявити і оцінювати по тому, як веде себе особистість. Комунікаційні здібності повністю проявляються в тому, наскільки



ефективно людина веде переговори, як вона впливає на людей і як працює в команді. Поведінкова компетенція описує поведінку людей, коли ефективно діючі виконавці виявляють особисті мотиви, риси характеру і здібності в процесі вирішення завдань, що ведуть до досягнення потрібних результатів у роботі.

Соціальна компетентність персоналу – комплексна характеристика, що містить соціальні знання, комунікативні вміння і мотиваційно-регулятивні якості особистості. Соціальна компетентність персоналу є ситуаційно і персонально залежним поняттям. Некоректно ототожнювати її тільки з соціально орієнтованими вчинками та діями, готовністю допомогти, надати управлінського сприяння. Для соціальної компетентності характерний зв'язок з індивідуальними цілями суб'єктів професійної діяльності. Соціально-компетентна поведінка персоналу має спиратися на оцінку ефективності професійної діяльності, раціоналізацію з точки зору поставленої мети.

У. Пфінгстен, Х. Хершген, Р. Хінтч до найбільш істотних характеристик соціальної компетентності персоналу відносять ситуаційну специфічність, орієнтацію на мету і доцільну раціональність поведінки [3, с. 344]. Це означає, що соціальна компетентність ґрунтується на індивідуальних здатностях працівників в певних умовах і ситуаціях досягати цілей і реалізовувати плани з урахуванням ситуаційних особливостей, потреб і точок зору різних суб'єктів професійної діяльності, залучених до соціально-професійної взаємодії.

З одного боку, соціальна компетентність освоюється персоналом відповідно певним ситуаціям і її часто важко перенести на інші ситуації. З іншого боку, вона пов'язана з особистісними характеристиками конкретного працівника і тому має «надситуаційний» характер. Це протиріччя У Пфінгстен і Р. Хінтч пропонують вирішувати, розглядаючи соціальну компетентність не як застосування певної здатності (незалежної від ситуації або риси особистості), а як реалізацію соціальної підготовленості, яка купується (засвоюється) стосовно конкретній ситуації. Управлінська діяльність в значній мірі залежить від зда-

тностей керівництва успішно вирішувати проблеми (ділові та особисті) і конфлікти в групах з різною соціальною структурою. У зв'язку з цим особливої важливості слід надати готовності менеджера до розширення й розвитку своєї соціальної компетентності.

Під соціальною компетентністю персоналу розуміємо цілісну характеристику його професійної діяльності, що відображає здатності ефективного вибудовування взаємодії з різними суб'єктами залежно від сформованої ситуації та відповідно прийнятих на даний момент в соціумі та організації (на підприємстві) нормам, стандартам і правилам поведінки.

Існує залежність ефективності управління від рівня розвитку соціальної компетентності персоналу. Для соціально компетентної поведінки необхідний певний мінімум здібностей, які можуть бути як неспостережні, так і наявно спостерігатися. В залежності від соціально-професійної ситуації, суб'єктів професійної взаємодії, їх цілей і розуміння проблеми основне значення може мати рольова гнучкість, або здатність до комунікації, а також інші соціальні здібності. При цьому роль різних здібностей персоналу в прояві соціальної компетентності ситуаційно обумовлена.

З метою підвищення ефективності та результативності діяльності персоналу необхідно цілеспрямовано розвивати соціальну компетентність. Найбільш ефективно розвиток даної компетентності проходить в умовах організаційного навчання.

О. С. Аббасов, А. П. Владіславлев, Ф. І. Перегудов організаційну освіту розглядають як структурний компонент системи безперервного навчання, основною метою якого вважають підтримку у людини здібностей і прагнення до постійного засвоєння нових знань [11, с. 148].

На думку О. В. Купцова, навчання вирішує завдання вдосконалення розвитку людини, зайнятих в суспільному виробництві, з метою оперативної її адаптації до постійно змінюваних соціальних і виробничих умов [12, с. 30].

Особливий контингент учнів-персоналу підприємства висуває особливі



вимоги до організації освітнього процесу, змісту освітніх програм, характеру діяльності викладачів. Навчальний процес повинен будуватися на принципах андрагогіки, що базуються на переході навчання від жорстко нормативно побудованого процесу навчання до його гуманізації, націленості на індивідуальний розвиток учня, на підтримку і корекцію викладачем діяльності особистості в освітньому процесі, на створення умов для розкриття пізнавальних можливостей.

В системі додаткового навчання О. В. Купцов виділяє дві підструктури: загальну додаткову освіту і додаткову професійну освіту [12, с. 30]. До додаткової професійної освіти він відносить підвищення кваліфікації, професійну перепідготовку та паралельну підготовку другої професії.

У рамках додаткової освіти можна виділити такі форми освітніх послуг, які пов'язані з вдосконаленням професійної компетентності фахівця, але в той же час не ведуть до отримання будь-якого документа про освіту (участь у науково-практичних конференціях, публікації науково-методичної літератури, отримання консультаційної допомоги фахівців, робота в проектних групах, консультація фахівцем інших працівників і підприємств). Неформальний характер, відсутність документального підтвердження, специфічність форм і методів освітньої діяльності не дозволяють віднести її до якого-небудь з виділених вище компонентів додаткової професійної освіти. Однак, вважаємо за доцільне в структурі додаткової професійної освіти виділити такий компонент, як організаційне навчання. Не будучи в чистому вигляді етапом професійної освіти і маючи більш вигляд освітньої ситуації, саме воно дозволяє в істотно реалізувати задачі додаткової професійної освіти і професійної підготовки персоналу.

Задоволення персоналу шляхом його участі в різних формах організаційного навчання дозволяє розглядати його як безперервний освітній процес, який повинен бути не тільки постійно адаптованим до вимог виробництва, ринку праці, структурним змінам в економіці країни, а й орієнтованим, як освіта взагалі, на розвиток

особистості, що є результатом випереджаючої професійної освіти. Саме в системі організаційного навчання може реально здійснюватися зближення і розумне об'єднання інтересів роботодавців і працівників, спрямоване на підвищення конкурентоздатності як самих працівників, так і вироблених ними товарів і послуг.

В системі організаційного професійного навчання працівників значною мірою проявляється та частина випереджаючої професійної освіти, яка пов'язана з реалізацією перетворюючого інтелекту в активній, виробничій практиці, а також динамічної адаптації особистості в мінливих умовах виробничого середовища. Метою організаційного навчання є не стільки поповнення ядра знань, а їхнє збагачення й оновлення, перехід в якісно новий стан.

Виходячи з цього, розробимо логіко-змістовну модель розвитку соціальної компетентності персоналу в умовах організаційного навчання (рис. 1), яка містить такі структурні компоненти: підстави, принципи, методика розвитку соціальної компетентності персоналу, комплекс організаційно-педагогічних умов, етапи реалізації, оцінний комплекс.

Підставами розвитку соціальної компетентності менеджерів є потреби людини в самореалізації, підприємства – в ефективному господарюванні, в ефективності економічного розвитку. Ці підстави формують вимоги до менеджменту організації та ефективності управління.

Від рівня розвитку соціальної компетентності залежить ефективність роботи персоналу, яка реалізується з урахуванням вимог внутрішнього середовища, взаємодії з зовнішнім середовищем (представники органів влади, власники підприємства, представники бізнес-структур та ін.).

Модель вказує на те, що розвиток соціальної компетентності персоналу найбільш доцільно здійснювати в умовах організаційного навчання (корпоративного центру розвитку персоналу), з урахуванням принципів: безперервності (початковий, середній, вищий менеджмент), адаптивності (посилення сильних, нівелювання слабких сторін, моделювання ситуації), комплексності (знання, досвід, здібності,



мислення), функціональності (корекція, підтримка, розвиток, формування), динамічності (цілеполягання, сходження, за-требуваність), гнучкості (вивчення, прис-

тосування, максимальне використання факторів зовнішнього та внутрішнього середовища).



Рис. 1. Модель соціальної компетентності персоналу в системі організаційного навчання підприємства

Джерело: розроблено авторами

Модель містить три етапи розвитку соціальної компетентності персоналу (пропедевтичний, мотиваційний, розвиваючий).

На пропедевтичному етапі проводяться відбір, систематизація та аналіз потрібної інформації щодо додаткового професійного розвитку, оцінка досягнення поставлених цілей, результату і ефективності власної діяльності.

На мотиваційному етапі формується потреба персоналу в безперервному підвищенні соціальної компетентності, створюються зовнішні стимули, що сприяють інтеграції внутрішніх і зовнішніх сил.

Розвиваючий етап передбачає використання форм та засобів освітнього процесу, професійного розвитку та саморозвитку, методів розвитку професійних вмінь й навиків, методів оцінки і самооцінки, контролю.

Методика розвитку соціальної компетентності персоналу такі елементи: вивчення алгоритмів формування і прийняття колективних управлінських рішень; опанування персоналом завдань за рівнями складності; стимулювання самостійної роботи з різними джерелами інформації; вдосконалення виконання різних структурних ролей при груповій взаємодії, методів колективної роботи і безконфліктного спілкування на організаційних заняттях; свідоме включення персоналу в активну оцінюванно-рефлексивну діяльність з саморегуляції, аналізу ефективності своєї роботи, самоконтролю, планування професійного розвитку.

В оціночному комплексі розвитку соціальної компетентності менеджерів виділені структурні характеристики соціальної компетентності та критерії їх форму-



вання, рівні розвитку соціальної компетентності, діагностичні методики (рис. 2).

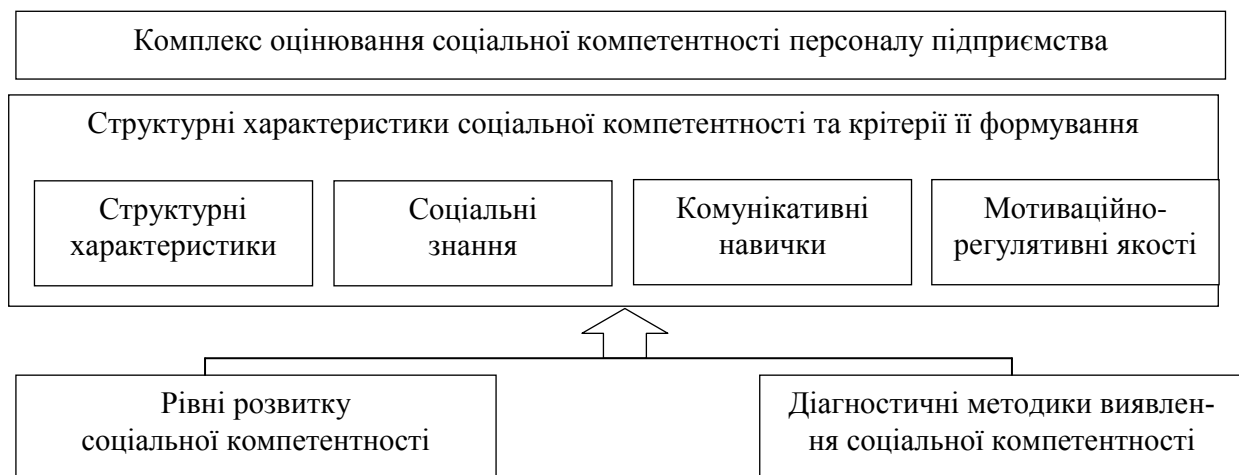


Рис. 2. Структурні елементи логіко-змістовної моделі соціальної компетентності персоналу підприємства

Джерело: розроблено авторами

При цьому ефективність функціонування моделі забезпечує комплекс соціально-організаційних умов. Під організованою діяльністю розуміємо таку організацію професійної підготовки персоналу у процесі організаційного навчання, коли створюються соціально-організаційні умови, що забезпечують сприятливе середовище для розвитку соціальної компетентності персоналу. Соціальні умови – це взаємопов'язана сукупність об'єктивних можливостей, форм, методів, засобів і матеріально-просторового середовища, спрямова-

них на вирішення поставлених завдань [4, с. 46].

Комплекс – це сукупність об'єктів, що взаємодіють і взаємодоповнюють один одного. Об'єкт може успішно функціонувати при певному комплексі умов, оскільки випадкові, розрізнені умови не можуть вирішити поставлене завдання ефективно. Все вищесказане, а також теоретичний аналіз літератури з досліджуваної проблеми дозволяють виділити наступний комплекс соціально-організаційних умов ефективного розвитку соціальної компетентності менеджерів на підприємстві (рис. 3).

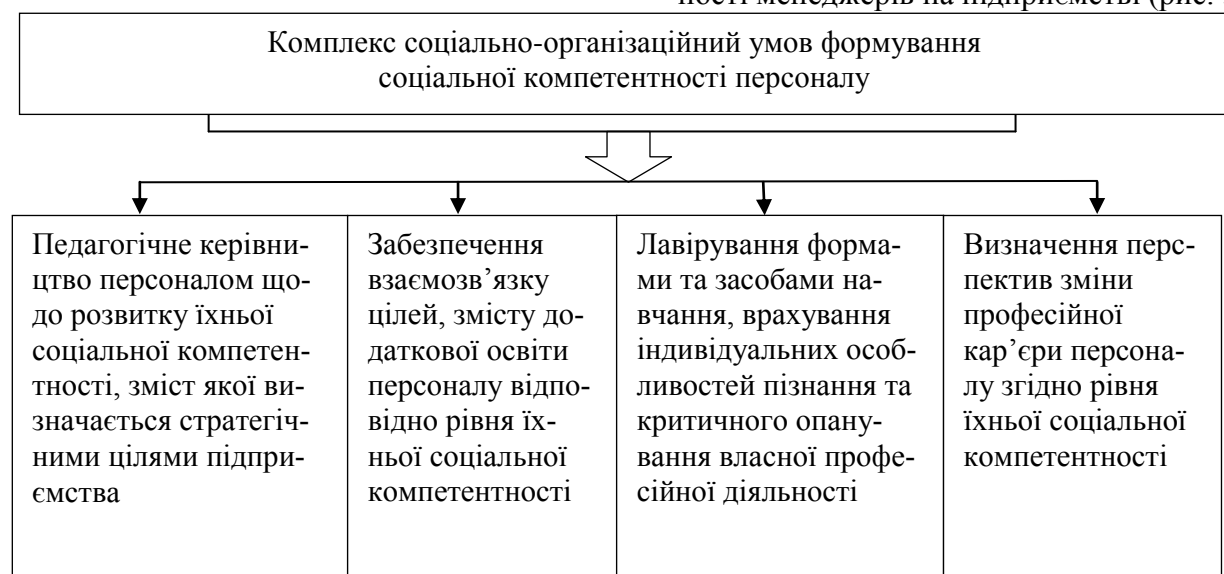


Рис. 3. Комплекс соціально-організаційний умов формування соціальної компетентності

Джерело: розроблено авторами



Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, враховуючи сутнісні характеристики соціальної компетентності й те, що соціальна компетентність персоналу є ситуативно і персонально залежним поняттям, а також розглядаючи соціальну компетентність персоналу як цілісну характеристику його професійної діяльності, що відображає здатність ефективного вибудовування взаємодії з різними суб'єктами в залежності від ситуації, що склалася і відповідно до прийнятих на даний момент в соціумі та організації (на підприємстві) нормами, стандартами і правилами поведінки, можна зробити висновок про те, що формування і розвиток соціальної компетентності персоналу найбільш успішно здійснюється в процесі організаційного навчання на підприємстві.

Запропонована логіко-змістовна модель розвитку соціальної компетентності персоналу не просто концептуальна конструкція. Це специфічна організація додаткової професійної освіти персоналу на підприємстві. Відмінними рисами моделі є цілісність, багаторівневність, динамічність, спрямованість на розвиток особистості працівника.

Література

1. Казмиренко В. Т. Социальная психология организаций: монографія / В. Т. Казмиренко. – К.: МЗУУП, 1993. – 384 с.
2. Якість трудового потенціалу та управління трудовою сферою в Україні: соціальна експертиза: монографія / О. І. Амоша, О. Ф. Новікова, В. П. Антонюк, Л. В. Шаульська та ін. // НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2006. – 208с.
3. Pfingsten, U. Groppentraining Sozialer Kompetenzen / U. Pflingsten, R.

Hintsch. Weinheim: Psychologie Verlag Union, 1991.

4. Деркач А. А. Акмеология: пути достижения вершин профессионализма / А. А. Деркач, Н. В. Кузьмина. – М.: РАУ. 1993. – 23 с.

5. Лунченко Н. В. Соціально-психологічні особливості управління психологічною службою системи освіти на регіональному рівні // Наукові записки Інституту психології імені Г. С. Костюка АПН України. – Вип. 26 у 4-х томах. – Т. 3. – За ред. академіка С. Д. Максименка. – К.: Главник, 2005. – С. 22 - 28.

6. Розумний М. Соціальна некомпетентність та шляхи її подолання / М. Розумний // Сучасна українська політика. – Вип. 5. – К.: «Шлях», 2004. – С. 210 – 214.

7. Boyatsis K. E. The competent Manager: A Model for Effective Performance. – New York Willey, 1982. – 431 p.

8. Уиддет С. Руководство по компетенциям / Е. Е. Туник // пер. с англ. – М.: «Форд-трук», 2003. – 193 с.

9. Равен Дж. Компетентность в современном обществе: выявление, развитие и реализация / Пер. с англ. – М.: Когито-Центр, 2002. – 396 с.

10. Eliasson G. Business competence, organizational, learning and economic growth. Oxford, 1995. – 311 p.

11. Никифоров Г. С. Психология менеджмента / Г. С. Никифоров. – СПб: Питер, 2004. – С. 388-391.

12. Купцов, О. В. Непрерывное образование и его структура / О. В. Купцов // Высш. образование в Европе / Юнеско. 1991. Т. 16, № 1. – С. 24-31.

13. Олефір В. О. Діагностика професійної компетентності персоналу організації: когнітивний підхід // Наукові записки інституту психології імені Г. С. Костюка в 3-х томах. – Т. 3. – За ред. академіка С. Д. Максименка. – К.: Главник, 2005. – С. 256 – 259.

Рецензент: Калінеску Т. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

Стаття подана
10.02.2012 р.



ПРИНЦИПИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ ТА ГАРАНТІЙ ГІДНОГО РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ

В статті проаналізовано систему соціальних стандартів та гарантій. Визначено, що в Україні не сформульовані стандарти, які б визначали рівень і якість життя. В основу соціальної політики держави покладені соціальні мінімуми. Проведене дослідження свідчить про необхідність удосконалення системи соціальних стандартів, яка б відповідала європейським стандартам та забезпечувала гідний рівень життя населення. Розглянуто та доповнено існуючі принципи забезпечення соціальних стандартів та гарантій гідного рівня життя населення, обґрунтовано напрямки їх удосконалення.

Ключові слова: державні соціальні стандарти, державні соціальні гарантії, соціальні норми і нормативи, прожитковий мінімум, рівень життя.

Постановка проблеми. Підтвердженням ефективної системи соціального забезпечення в державі є існування якісної системи соціальних стандартів, які не лише закріплені у нормативно-правових актах та гарантуються державою, а й виконуються та реалізуються на практиці, забезпечуючи всім громадянам достатній рівень життя. Враховуючи, що європейська інтеграція є стратегічним пріоритетом зовнішньої політики України, існує необхідність приведення норм і нормативів соціального забезпечення українського законодавства до стандартів, які визначені в Європейській соціальній хартії, Європейському Кодексі соціального забезпечення тощо. Разом з тим, необхідно усвідомлювати, що досягнення соціальних стандартів Євросоюзу вимагає прискореного розвитку економіки та значного підвищення рівня життя населення. Лише за таких умов можна очікувати досягнення необхідних соціальних стандартів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню проблем визначення сутності, порядку встановлення соціальних стандартів та гарантій гідного рівня присвячені роботи таких науковців як: О. Беляєв, М. Волгін, Н. Горелов, С. Корецька, О. Крентовська, В. Лукашевич, Е. Лібанова, О. Максимчук, О. Новикова та ін. Проте, незважаючи на досить високий рівень вивчення цього питання, залишаються аспекти, які потребують більш детального висвітлення.

Мета статті. Проаналізувати принципи забезпечення соціальних стандартів та гарантій гідного рівня життя населення,

ефективність діючої системи соціальних стандартів та обґрунтувати напрямки їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Основним документом, що дає розуміння мінімального соціального забезпечення є Конвенція МОП №102 «Про мінімальні норми соціального забезпечення» (1951 р.). Перша група соціальних стандартів була розроблена у 1961 році і отримала назву Європейської соціальної хартії, повністю присвяченої формуванню і захисту соціальних прав, а також Європейський кодекс соціального забезпечення (1964 р.) У 1996 році Рада Європи підготувала нову редакцію Європейської соціальної хартії, яку схвалила відповідна Рада міністрів 3 квітня 1996 року, а з 3 травня того ж року вона була відкрита для підпису європейськими країнами.

Стандартизація соціальних прав передбачає право на працю, професійну підготовку, справедливі умови праці, свободу професійних об'єднань, укладення колективного договору, право працівників на інформацію, участь в управлінні підприємством, права дітей та підлітків, працюючих жінок, матері та сім'ї, інвалідів та осіб похилого віку, а також права на захист працівників-мігрантів та їхніх сімей, право на безоплатну медичну допомогу і соціальне забезпечення.

7 травня 1999 року Україна підписала цей документ. Процес його ратифікації, відповідно до зобов'язань, взятих при вступі до Ради Європи, Україна розпочала через 7 років – 30 липня 2006 року. Президент вніс на розгляд Верховної Ради зако-



нопроект «Про ратифікацію Європейської соціальної хартії (переглянутої)». 21 липня 2006 року депутати підтримали його як Закон України.

Україна ухвалила Хартію, але з певними застереженнями. Ратифіковано 27 статей з 31 (зокрема, шість із дев'яти обов'язкових) і 74 пункти з 98. Такий підхід дозволив відійти від соціальних мінімумів і наблизитися до цивілізованих соціальних стандартів, що забезпечують гідний рівень життя всього населення та окремих його груп.

Наступним заходом приведення соціальних послуг до європейських стандартів можна вважати План дій «Україна – Європейський Союз» (2005 р.), який визначає головні орієнтири для реформування, зокрема впровадження ринкових відносин у системі соціальних послуг та європейських стандартів у національне законодавство й практику. П.6 Ч.1 Плану дій «Соціальна сфера, зайнятість, зменшення бідності» містить домовленості щодо посилення діалогу та співробітництва з соціальних питань; забезпечення наближення стандартів України до стандартів і практики ЄС у сфері зайнятості й соціальної політики; має здійснюватися моніторинг відповідних законодавчих і політичних змін. П.7 Ч.1 того ж Плану передбачає запровадження ефективних заходів усунення бідності та збільшення зайнятості, спрямованих на суттєве зменшення кількості населення, яке перебуває за межею незабезпеченості, та посилення соціальної інтеграції (в т.ч. через стабільну систему освіти, охорони здоров'я та інших соціальних послуг для всього населення) [13].

Згідно з Конституцією України держава забезпечує соціальну спрямованість економіки (частина четверта статті 13), що є основою для реалізації соціальних прав громадян, зокрема їх права на соціальний захист та достатній життєвий рівень. Відповідно до Основного Закону України «кожен має право на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, що включає достатнє харчування, одяг, житло» (стаття 48), «пенсії, інші види соціальних виплат та допомоги, що є основним джерелом існування, мають забезпечувати

рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом» (частина третя статті 46). Положення цих статей Основного Закону України конкретизують конституційне визначення України як соціальної держави, що передбачає участь суспільства в утриманні тих осіб, які через непрацездатність або з інших незалежних від них причин не мають достатніх засобів для існування [7].

Офіційно процес формування соціальних стандартів та створення системи соціальних стандартів, гарантій та нормативів в державі розпочався із прийняттям Закону України «Про прожитковий мінімум» (1999 р.) [16] та Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» (2000р.) [15].

Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» визначає поняття «державні соціальні стандарти», «державні соціальні гарантії», «прожитковий мінімум», «соціальні норми і нормативи», «нормативи витрат».

Головна мета розробки соціальних стандартів – забезпечити в країні стабільність і мінімізацію соціального ризику.

За визначенням енциклопедичного словника з економіки, стандарт - це зразок, еталон, модель, що приймаються за початкові для зіставлення з ними інших подібних об'єктів (предметів) [6].

Фінансово-економічний словник трактує державні соціальні стандарти як гарантований державою рівень послуг на одного мешканця в межах усієї території країни, який надається місцевими органами самоврядування і фінансується за коштом місцевих бюджетів. Цей показник використовують для розрахунку мінімального місцевого [5].

Державні соціальні стандарти застосовуються у різних сферах нашого життя. Зокрема це доходи населення, соціальне обслуговування, житлово-комунальне господарство, транспорт та зв'язок, охорона здоров'я, забезпечення навчальними закладами, обслуговування закладами культури та спорту, побутове обслуговування, торгівля та громадське харчування, соціальна робота з дітьми, молоддю та різними категоріями сімей тощо.



Таким чином, на основі соціальних стандартів визначаються розміри основних соціальних гарантій: мінімального розміру заробітної плати, мінімального розміру пенсії за віком, неоподаткованого мінімуму доходів громадян, розмірів державної соціальної допомоги та інших соціальних виплат.

Принципами формування державних соціальних стандартів і нормативів є [15]:

забезпечення визначених Конституцією України соціальних прав та державних соціальних гарантій достатнього життєвого рівня для кожного;

законодавчого встановлення найважливіших державних соціальних стандартів і нормативів;

диференційованого за соціально-демографічними ознаками підходу до визначення нормативів;

наукової обґрунтованості норм споживання та забезпечення;

соціального партнерства;

гласності та громадського контролю при їх визначенні та застосуванні;

урахування вимог норм міжнародних договорів України у сфері соціального захисту та трудових відносин.

Відповідно до Закону України державні соціальні стандарти трактуються як «встановлені законами, іншими нормативно-правовими актами соціальні норми і нормативи або їх комплекс, на базі яких визначаються рівні основних соціальних гарантій» [15]. Таке визначення, не розкриває в повному обсязі зміст поняття «соціальні стандарти». Цим же Законом передбачено лише один державний соціальний стандарт – прожитковий мінімум, який визнано базовим, на основі якого визначаються державні соціальні гарантії та стандарти у сферах доходів населення, житлово-комунального, побутового, соціально-культурного обслуговування, охорони здоров'я та освіти.

Разом з тим, в даному Законі відсутнє визначення, що саме відносити до стандартів, тому що всі показники, які згадуються в ньому, віднесено або до державних соціальних нормативів, або до державних соціальних гарантій.

Соціальні норми і нормативи у цьому Законі визначено як показники необхідного споживання продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг та забезпечення освітніми, медичними, житлово-комунальними, соціально-культурними послугами, а державні соціальні гарантії – як встановлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами, які забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму.

В Державному класифікаторі соціальних стандартів та нормативів передбачено впровадження державних соціальних стандартів і нормативів у таких сферах, як доходи населення, соціальне обслуговування, житлово-комунальне обслуговування, транспортне обслуговування та зв'язок, охорона здоров'я, забезпечення навчальними закладами, обслуговування закладами культури, обслуговування закладами фізичної культури та спорту, побутове обслуговування, торгівля та громадське харчування, соціальна робота з дітьми, молоддю та різними категоріями сімей, але він пропонує лише загальний опис критеріїв та видів нормативів, за якими необхідно оцінювати надання тієї чи іншої безоплатної послуги [4]. Якісне (змістовне) розкриття зазначених норм (часовий вимір надання послуги, обсяги харчування, порядок оцінки ефективності тощо) не надається. Водночас, Державний класифікатор соціальних стандартів та нормативів затверджено не міжвідомчим наказом дотичних структур, а внутрівідомчим наказом Мінпраці і соцполітики, тобто незрозуміло, яку юридичну силу має Класифікатор для структурних підрозділів органів влади поза межами вертикалі Мінсоцполітики. В Додатку до Державного класифікатора надано перелік центральних та місцевих органів виконавчої влади, відповідальних за розробку і виконання державних соціальних стандартів та нормативів, здійснення моніторингу у сфері їх застосування та фінансового забезпечення (зокрема, МОН-Молодьспорт, МОЗ, Держстат, Рада Мініс-



трів АР Крим, Держбуд тощо).

Крім того, перелік відповідальних органів, зокрема в сфері соціального обслуговування громадян та надання соціальних послуг, не переглядався з 2002 р., незважаючи на низку заходів щодо їх реорганізації та внесення змін до відповідної частини законодавства, які відбулися протягом 2002-2011 рр. Всі ці зміни не відбиті в Державному класифікаторі соціальних стандартів та нормативів, що значно ускладнює його застосування в якості нормативного документа.

Отже, в Україні практично не існує чітко визначених соціальних стандартів рівня та якості життя, які держава зобов'язується забезпечити громадянам.

Соціальні стандарти включають, але не зводяться до мінімальних соціальних нормативів, які й мають гарантуватися державою. Мінімальний набір послуг та фізіологічна норма харчування не можуть задовольнити основні соціальні та культурні потреби особи, особливо враховуючи те, що до прожиткового мінімуму «прив'язані» соціальні гарантії, які зазвичай є нижчими за нього [9].

Також спостерігається певна розбіжність в визначенні соціальних стандартів науковцями. Так, Осовська Г. В. трактує соціальні гарантії як матеріальні та юридичні заходи, що забезпечують реалізацію конституційних соціально-економічних та політичних прав членів суспільства. Конституцією України гарантується громадянам право на працю, добровільний вибір професії, освіту та медичну допомогу. Соціальні права визначають міру відповідальності держави перед своїми громадянами, забезпечуючи людську гідність і певний рівень життя всім верствам населення [11].

Горелов Н. А. дає наступне визначення: «соціальні стандарти – це основні вимоги, що висуваються до розвитку соціальної сфери, якості життя, тощо. На основі аналізу їх дотримання можна визначити рівень життя. Розробка і впровадження соціальних стандартів є складним завданням. На практиці, враховуючи це, розробляється багаторівнева система соціальних стандартів із виділенням мінімальних соціаль-

них нормативів» [14].

Соціальний стандарт є підґрунтям для визначення обсягу ресурсів, необхідних для досягнення певного рівня забезпеченості і задоволення потреб населення [1], а отже орієнтиром забезпечення високого рівня і якості життя.

Разом з тим, як визначено в преамбулі Концепції реформування системи соціальних послуг (2007), соціальні стандарти не можуть зводитися до грошових (споживчих) нормативів, регулюючи переважно розподіл ресурсів для надання соціальних послуг (кошти на утримання закладів соціального обслуговування), але не даючи змоги оцінити ефективність та впливу послуги на якість життя отримувача. Нинішня структура соціальних стандартів є суто кількісною, побудованою на грошових розрахунках, але вона не містить якісних показників рівня життя та добробуту (таких, наприклад, наприклад, як доступність соціальних закладів, рівень адресності наданих послуг тощо) [8].

Таким чином, сьогодні державний соціальний стандарт в Україні формується, виходячи з мінімально припустимого, а не з необхідного споживання, що вимагає зміни. Держава повинна встановити гарантовані нормативи забезпечення послугами сфери соціального захисту громадян. Соціальний стандарт повинен стати базовим для визначення обсягу ресурсів, необхідних для досягнення певного рівня забезпеченості і задоволення потреб населення, тобто орієнтиром забезпечення високого рівня і якості життя.

Закон також стверджує, що базовим державним соціальним стандартом є прожитковий мінімум, встановлений законом, на основі якого визначаються державні соціальні гарантії та стандарти у сферах доходів населення, житлово-комунального, побутового, соціально-культурного обслуговування, охорони здоров'я та освіти [15].

Прожитковий мінімум визначено як «вартісну величину достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необ-



хідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості».

Аналізуючи визначення прожиткового мінімуму, можна дійти висновку, що воно не відповідає сутності категорії «стандарт». Мінімальні набори послуг, поперше, не можуть бути стандартом, це суперечить самому поняттю «стандарт», а по-друге, вони не можуть задовольнити «основні соціальні та культурні потреби особистості». Прожитковий мінімум, зростаючи останнім часом декілька разів нарік, не забезпечує гідного рівня життя, він лише передбачає можливість забезпечення первинних та фізіологічних потреб людини (без урахування непередбачених потреб та потреб другого та вищих рівнів).

У Глосарії з трудового права та соціально-трудова відносин прожитковий мінімум визначено як рівень заробітної плати, достатній для задоволення основних життєвих потреб сім'ї середнього розміру в конкретній економіці [2].

На думку В. М. Лукашевича, соціальні гарантії – це сукупність матеріальних та юридичних засобів, що забезпечують соціальний захист людини, створюють основу для реалізації конституційних, соціально-економічних та соціально-політичних прав членів суспільства [10].

Державні соціальні гарантії закріплюються в конституціях держав як зобов'язання у соціальній сфері.

Основні державні соціальні гарантії та розміри деяких видів державної допомоги з урахуванням розмірів прожиткового мінімуму, встановлених Законом України «Про державний бюджет України на 2012 рік» станом на 1 січня 2012 року наведено в табл. 1 [12].

В Україні сьогодні мінімальні гарантії оплати праці працівників бюджетної сфери, соцвиплат застрахованим особам у системі соцстрахування та допомоги малозабезпеченим верствам населення є набагато нижчими за прожитковий мінімум.

Т а б л и ц я 1

Основні державні соціальні гарантії, станом на 1 січня 2012 року

Назва державної соціальної гарантії	(грн.)
Прожитковий мінімум в середньому на одну особу на місяць, у тому числі:	1017
Для працездатних осіб	1073
Для осіб, які втратили працездатність	822
Для дітей віком до 6 років	893
Для дітей віком від 6 до 18 років	1112
Мінімальна пенсія за віком	822
Мінімальна заробітна плата:	
Місячна заробітна плата	1073
Погодинна мінімальна заробітна плата	6,43
Допомога на поховання: пенсіонерів	2 пенсії
застрахованих осіб	2200
безробітних осіб	1073
Допомога при народженні дитини:	
На 1 дитину (30 розмірів ПМ, у тому числі одноразово 10 ПМ, решта протягом 24 місяців)	26790
2 дитина (60 розмірів ПМ, у тому числі одноразово 10 ПМ, решта протягом 48 місяців)	53580
3 дитина (120 розмірів ПМ, у тому числі одноразово 10 ПМ, решта протягом 72 місяців)	107160
Мінімальний розмір допомоги по безробіттю *:	
Для незастрахованих осіб	544
Для застрахованих осіб	825

* – без урахування поточної індексації

Разом з тим, продовжується практика системного законодавчого закріплення

норм (гарантований рівень прожиткового мінімуму, базовий розмір окладу I тариф-



ного розряду), за допомогою яких здійснюється маніпуляція державними соціальними гарантіями. Таким чином, за умов збереження чинного механізму визначення та затвердження соціальних стандартів і гарантій, створюється ситуація неможливості скасування пільг за соціальною, а у низці випадків і за професійною ознакою. Єдиний вихід з цієї ситуації – поступове підвищення добробуту і збільшення реальних доходів населення [9].

Офіційна величина прожиткового мінімуму на 2011 рік була визначена Урядом з грубим порушенням Закону України «Про прожитковий мінімум».

При її формуванні не враховувалася вартість наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг для основних соціальних і демографічних груп населення. Замість цього прожитковий мінімум на 2011 рік був обрахований виходячи із законодавчо встановленого прожиткового мінімуму у грудні 2010 року, збільшеного на індекс інфляції 2011 року.

Це призвело до штучного заниження офіційної величини прожиткового мінімуму. Так, розміри прожиткового мінімуму, затверджені Верховною Радою України з січня 2011 року, вже виявилися заниженими порівняно з фактичним розміром прожиткового мінімуму у цінах березня на 21 % [17]. Разом з тим, з 2000 року не переглядалися набори продуктів харчування,

непродовольчих товарів та послуг для визначення розміру прожиткового мінімуму, хоча ст. 3 Закону України «Про прожитковий мінімум» визначено, що такий перегляд здійснюється не рідше одного разу на п'ять років [16].

Проект постанови Кабміну «Про затвердження наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг для основних соціальних і демографічних груп населення», підготовлений Мінекономіки у січні 2011 року за результатами науково-громадської експертизи, не враховує реальні зрушення в структурі споживання населення країни, і в першу чергу – в структурі споживання бідної частини населення.

Соціальний експеримент, в ході якого п'ять добровольців з різних регіонів України місяць виживали на прожитковий мінімум, встановлений державою, довів, що суми коштів в 907 грн., 1124 грн. і більше 1200 грн., як це закладено в планах на поточний рік, недостатньо щоб забезпечити просто харчування [3]. За даними Держкомстату, українці витрачають їжу 46 % свого заробітку [12].

Порівняння цін України з розвинутими країнами Європи (табл. 2), підтверджує необхідність зміни основних соціальних стандартів, щоб наші громадяни почували себе не бідними, а шанованими і забезпеченими європейцями.

Т а б л и ц я 2

Показники середньої заробітної плати та витрат населення в 2011 р.

Країна	Середня заробітна плата, євро	Оплата комунальних послуг, %	Витрати на харчування, %	Інше, євро
Німеччина	3000	30	12	1700
Швеція	2500	25-30	12-15	1375
Польща	800	16-20	30	400-600
Естонія	770	25	25	385
Латвія	450	20	25	250
Литва	400	30	25-30	150
Україна	210	20-30	46	70

*розраховано за даними Інтернет – видань

За мінімальними підрахунками прожитковий мінімум повинен складати не менше 2356 гривень (ця цифра співпадає з нинішньою середньою зарплатою, на яку далеко не кожен може розраховувати).

Таким чином, ми можемо стверджувати, що в Україні не сформульовані

стандарты, які б визначали рівень і якість життя. В основу соціальної політики нашої держави покладені соціальні мінімуми. На відміну від соціального мінімуму, соціальний стандарт виступає гарантією високого рівня і якості життя, який держава зобов'язується забезпечити громадянам.





Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження свідчить про необхідність розробки удосконаленої системи соціальних стандартів, яка б відповідала європейським стандартам та забезпечувала гідний рівень життя населення. Реалізації стратегії має передбачати поступові етапи досягнення цих стандартів протягом декількох років окремо для кожної категорії населення. З огляду на це, в основу розрахунку допомог необхідно закласти не прожитковий мінімум, як це визначається в діючих соціальних законах, а соціальні стандарти. На виконання ст. 24 Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» необхідно запровадити механізм поточного корегування вартісної величини прожиткового мінімуму залежно від зміни цін. Дані моніторингу свідчать, що протягом 2007-2011 рр. офіційна величина прожиткового мінімуму щомісяця виявлялася заниженою порівняно з фактичним рівнем цін.

Принципи забезпечення соціальних стандартів та гарантій гідного рівня життя населення, повинні бути доповнені наступними положеннями:

– необхідність приведення принципів формування наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, на основі яких розраховується прожитковий мінімум, у повну відповідність з вимогами статті 3 Закону України «Про прожитковий мінімум» та реальними фізіологічними та соціальними потребами людини;

– урахування вимог норм міжнародних договорів України щодо забезпечення соціальних стандартів та гарантій;

– законодавче визначення найважливіших державних соціальних стандартів і нормативів за рахунок впровадження чітких дефініцій сутності самих термінів «соціальні нормативи», «соціальні стандарти», та окреслення відповідних завдань, які вони мають виконувати, а також комплексного і системного характеру цих термінів;

– впровадження до практики соціального управління системи соціальних стандартів, які визначають параметри нормальної, повноцінної життєдіяльності людини на відміну від прожиткового мінімуму. Доходи повинні забезпечувати не тільки харчування та придбання найнеобхіднішого одягу, але й оплату житла, медичну допомогу, освіту.

– формування державних соціальних гарантій на основі системи нормативів з тим, щоб: а) забезпечити адресність їх спрямування, б) обґрунтувати адекватні форми підтримки різних соціальних груп, що потребують соціального захисту; в) здійснити перехід на грошові форми надання пільг. «Споживчий кошик» для визначення прожиткового мінімуму має бути доповнено витратами на купівлю або оренду житла, платні послуги охорони здоров'я, освіти, утримання дітей в дошкільних закладах тощо. З цією метою є необхідним визначення прожиткового мінімуму на новій методологічній основі задля подальшого розрахунку розмірів фактичних виплат соціальних гарантій і допомог;

– введення диференційованого підходу до визначення нормативів соціального забезпечення відповідно до регіональних та соціально-демографічних особливостей;

– забезпечення прозорості та громадського контролю при їхньому визначенні та застосуванні.

Реалізація запропонованих принципів сприятиме становленню України як високорозвиненої європейської соціальної держави, яка забезпечує розвиток людського потенціалу, бере на себе відповідальність за соціальну справедливість, соціальну безпеку та гарантії гідного рівня життя населення.

Література

1. Багмет М. О. Державні соціальні стандарти в Україні – як гарантія формування європейського рівня і якості життя / Багмет М. О., Міхель Д. О. // Гі-

ля: збірник наукових праць. – К., 2011.: [Електронний документ] – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal.

2. Глосарій із трудового права та соціально-трудоових відносин (з посиланням на досвід Європейського Союзу). – К.: Видавничий дім «Стилос», 2006. – 431 с.

3. Дашинская А. Почему Украина такая бедная: [Електрон. ресурс]. - Режим доступу: <http://tema.in.ua/article/6360.html>

4. Державний класифікатор соціальних стандартів і нормативів. Наказ Міністерства праці та соціальної політики України № 293 від 17.06.2002: [Електрон. ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1152.676.0>

5. Завгородній А.Г. Фінансово-економічний словник. / Завгородній А.Г., Вознюк Г.Л. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.

6. Золотогоров В.Г. Энциклопедический словарь по экономике./ Золотогоров В.Г. – Мн.:Полымя, 1997. – 571 с.

7. Конституція України // Відомості Верховної Ради України: [Електрон. ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.

8. Концепція реформування системи соціальних послуг. Розпорядження Кабінету міністрів України від 13 квітня 2007 р. № 178-р: [Електронний документ]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>.

9. Кочемировська О.А. Основні напрями оптимізації системи соціального

захисту в Україні. Аналітична доповідь / Кочемировська О. А., Пищуліна О.М. – К.: НІСД, 2012.– 54 с.

10. Лукашевич В.М. Економіка праці та соціально – трудові відносини: Навчальний посібник. / Лукашевич В.М. – Львів: Новий Світ-2000», 2004. – 248 с.

11. Осовська Г.В. Управління трудовими ресурсами:Навч. посібник. / Осовська Г.В., Крушельницька О.В. – К.:Кондор. – 2010. – 224 с.

12. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: [Електрон. ресурс]. - Режим доступу:<http://www.ukrstat.gov.ua/>.

13. План дій «Україна - Європейський Союз» від 12.02.2005 р.: [Електрон. ресурс]. –Режим доступу:<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>.

14. Политика доходов и качество жизни населения / под ред. Н.А. Горелова. – СПб.: Питер, 2003. – 653 с.

15. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії – Закон України // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2000. – №48. – ст.409.

16. Про прожитковий мінімум – Закон України // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1999. – №38. – ст.348.

17. Прожитковий мінімум (методика розрахунку та напрями вдосконалення) // Бібліотечка голови профспілкового комітету. – К.: «Профінформ» ФПУ, 2009. – 48 с.

Рецензент: Ковальов В. М. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Економіка підприємств та менеджмент» Навчально-наукового професійно-педагогічного інституту Української інженерно-педагогічної академії, м. Артемівськ.

*Стаття подана
17.02.2012 р.*



ІНСТИТУТИ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Стаття присвячена проблемі розвитку трудового потенціалу організації. Визнано, що в контексті теорії інститутів розвиток трудового потенціалу організації потребує удосконалення законодавства про підприємництво і підприємства як форм розвитку виробництва, визнання інституту найманої праці з гарантіями прав власності носіїв робочої сили, розвиток незалежних профспілок, удосконалення інституту соціального партнерства.

Ключові слова: ринкові відносини, організація, трудовий потенціал організації, інститути.

Постановка проблеми. Сьогодні головною проблемою на ринку праці України є дефіцит кваліфікованої робочої сили, причому практично в усіх галузях економіки. Особливо відчутний брак спеціалістів робітничих та інженерних професій: за даними державної служби зайнятості, на початок передкризового 2008 року 57% усіх заявлених вакансій припадали на робітничі професії [1]. Середній вік кваліфікованих робітників у матеріальному виробництві складає 50-55 років. Визивають турботу і якісні показники робочої сили. Питома вага робітників високої кваліфікації в Україні складає лише 10%, в той час коли в Сполучених Штатах Америки - 46%, у Федеративній Республіці Німеччина - 52% [2]. Сьогодні в Україні 28 % промислових підприємств і 60% сільськогосподарських підприємств відчувають гостру нестачу кваліфікованих робітничих кадрів [3]. Існує реальна загроза довгострокової стагнації ринку кваліфікованої праці України.

Причини кризового стану трудового потенціалу організацій, як і в цілому українських підприємств й економіки, лежать, як сьогодні визнано, в площині розробок та введення в дію інститутів нової економічної системи. Дане положення повністю відноситься і до розвитку трудового потенціалу, що зумовлює актуальність теми дослідження та статті.

Аналіз публікацій. Проблемам розвитку трудового потенціалу організацій вагоме значення приділяється в соціально-економічній, демографічній, психологічній теоріях [4 - 10 та ін.]. Причому введення в науковий обіг поняття "трудоий потенціал" у вітчизняній науці відбулось ще в 70-80 - ті роки минулого століття, коли поста-

ла проблема переосмислення ролі праці робітників у зв'язку з переходом до інтенсивного шляху розвитку суспільного виробництва та підприємств [7, с.56]. З переходом до ринкової економіки увага до проблем розвитку трудового потенціалу організації закономірно зростає. Об'єктом дослідження стають питання сутності, структури, напрямів розвитку трудового потенціалу ринкової організації, співвідношення трудового потенціалу робітника та організації і т.д. [4, 6, 9, 10 та ін.]. В контексті ефективності економічних організацій як ринкових структур важливе значення має дослідження розвитку трудового потенціалу організацій в рамках інституційного аналізу, що зумовлено специфікою ринків недосконалої конкуренції та ринкових реформ в Україні.

Метою статті є визначення головних інститутів, що визначають розвиток трудового потенціалу організації.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні теорія трудового потенціалу організації ще не має закінченої форми. В силу цього виокремимо в її структурі ті елементи, що складають основу для діяльності щодо розвитку трудового потенціалу організації в рамках теорії інституту.

1. На рівні поверхневих форм основу трудового потенціалу організації складає кількісний та якісний склад робітників, з їх особистими та трудовими характеристиками, здібностями, тобто трудовий потенціал робітників. В цьому ракурсі розвиток трудового потенціалу організації приймає форму покращення якісних характеристик робочої сили, підвищення її кваліфікації, що позначається на зростанні продуктивності праці та якості продукції. Вирішення цієї проблеми може здійснюва-



тися як за рахунок придбання якісної робочої сили на ринку праці, так і за рахунок системи внутрішньо корпоративного навчання, інвестицій в особистий фактор виробництва.

2. Трудовий потенціал, як обґрунтовано підкреслює значна частина дослідників, є системним утворюванням [4, с.70; 6, с. 25]. Система завжди є більше за арифметичну сукупність її елементів. На підставі праці індивідуальних робітників утворюється колективна праця, що і забезпечує системний, синергетичний ефект. Наші дослідження показують, що у визначенні сутності трудового потенціалу організації як суб'єкту ринкової економіки необхідно враховувати і її соціально-економічну форму [10].

Кооперації праці притаманно ефект виникнення безпосередньо суспільної продуктивної сили праці, синергетичного ефекту, що в умовах капіталістичної ринкової економіки приймає форму прибутку. В умовах ринкової економіки власник засобів виробництва повинен організовувати економічну діяльність, процес праці таким чином, щоб праця робітників здійснювалася за законами кооперації праці з притаманним їй кооперативним, синергетичним ефектом. Таким чином, розвиток трудового потенціалу організації включає два моменти. Перший – удосконалення кадрового складу персоналу. Другий – удосконалення процесу праці в контексті розвитку кооперативного, синергетичного ефекту.

3. В контексті соціально-економічної форми, тобто системи виробничих відносин за марксистською редакцією або індустріальних, промислових відносин за редакцією західних фахівців, в аналізі розвитку трудового потенціалу організації необхідно виокремлювати ракурс організаційно-економічних відносин і соціально-економічних.

В контексті організаційно-економічних відносин необхідно відмітити наступне. Основу економічної діяльності організації, тобто процесу праці, складають два фактори виробництва: особистий і матеріально-технічний. Для отримання прибутку, ефективної організації праці, а тим самим і розвитку трудового потенціала

організації принципове значення має матеріально-технічне оснащення виробництва. Стан матеріально-технічної основи повинен відповідати критеріям ефективності розвитку кооперації праці, підвищенню продуктивності праці робітників як умови отримання прибутку. В даному пункті здійснення економічної діяльності українськими підприємства має суттєві проблеми. За станом технічної основи виробництва в Україні нові власники колишніх державних підприємств, засобів виробництва не показують очікуваного покращення підвищення технічного рівня виробництва. У перед кризовий 2008 р. період стан зносу основних фондів по основним галузям промисловості виглядав так:

- гірничодобувна промисловість — 45,9%;
- переробна промисловість — 55,3%;
- енергетика — 57,9%;
- будівництво — 55,8%;

За офіційними даними знос основних фондів підприємств України складає від 50% до 60%. Але багато експертів вважає, що ця сума значно вища і становить близько 80-90% [11, с. 58]. Низький технічний рівень виробництва негативно позначається і на розвитку трудового потенціалу працівників.

В контексті соціально-економічних відносин розвиток трудового потенціалу організації відображає відносини між найманими працівниками і роботодавцями – власниками засобів виробництва. Їх сумісна діяльність забезпечує створення доданої вартості і це є основою єдності їх інтересів стосовно розвитку процесу праці, організації. Додана вартість розподіляється між вказаними суб'єктами. Зрозуміло, що в даному ракурсі інтереси сторін різні, кожен учасник бажає для себе більшого доходу. Теоретично найманий працівник за законами ринку повинен отримувати заробітну плату на рівні вартості товару робоча сила. Роботодавець теоретично повинен привласнювати ефект колективної праці. Зрозуміло, що коли найманий працівник має більш досконалі засоби виробництва, то ефект колективної праці буде більш значущим. Звідси впливає об'єктивна необхідність



удосконалення технічної підсистеми організації.

В системі ринкових відносин розподіл доданої вартості між найманими робітниками і роботодавцями – це непростий процес та процедура. Пропорція розподілу доданої вартості залежить від низки факторів. Майже до кінця XIX ст. вважалося, що всі питання заробітної плати лежать в площині кон'юнктури ринку праці. Потім під дією Парижської комуні, законодавчого визнання профспілок, страйків, революційних рухів, комуністичної теорії було усвідомлено, що трудові відносини повинні регулюватися і на підставі трудового права, що зумовило його виокремлення в самостійну галузь права. Соціально-економічний розвиток на підставі ринкових відносин закономірно вів признание та введення в науковий оборот інституціональної теорії.

Необхідно відмітити, що сьогодні теорія інститутів ще не носить завершеного характеру. Предметом дискусій є само визначення інституту, закономірностей його розвитку, об'єктивних основ і т.д. Разом з тим найважливіша роль інститутів як передумови соціально-економічного розвитку економічної діяльності є загальноприйнятою. Інститути є одним із вагоміших параметрів організації суспільного життя, економічних процесів. Вони мають об'єктивні основи розвитку. Інститути охоплюють всі елементи економічної системи, в тому числі і розвиток трудового потенціалу організації. В економіці інститути є організаційними формами виробничих відносин, що регулюють їх характер. Регулювання характеру виробничих відносин повинно проводитись в контексті балансу економічних інтересів, які під дією розвитку економічних процесів змінюються, створюючи тим самим необхідність внесення змін у інститути.

Проведені теоретичні дослідження показують, що у визначенні поняття інституту як регулятора характеру виробничих відносин – відносин між суб'єктами економічної діяльності, необхідно виокремлювати наступні аспекти:

1) духовна позиція учасників, що виявляється у формі ідей, уявлень, забобо-

нів, різних цінностей і так далі, виступаючих спонукальним або де мотиваційним фактором трудової діяльності, відношення до праці, її результатів;

2) структури, за допомогою яких організовується діяльність людей. Даний аспект потребує пояснення. Організації як суб'єкти ринкових відносин не є інститутами. Але організації як соціально-економічні утворення, системи внутрішньо фірмових і між фірмових відносин, що створюються і діють на підставі певних норм, правил є інститутами. Актуальне значення для українських підприємств є їх перевірка на відповідність їх нормам класичних ринкових організацій. Наприклад, розвиток акціонерних товариств в Україні набув сили головним чином в аспекті форм і організацій роздержавлення власності на засоби виробництва, а не розвитку корпоративного виробництва через централізацію вільних коштів і капіталів в Україні;

3) правила (у широкому сенсі слова, включаючи форми звичок, звичаїв, права, норми, механізми) як закони розвитку суспільних відносин, економічної діяльності. Правила визначають рамки, порядок, характер або форми взаємодій між людьми, структурами, тобто є організаційними формами виробничих відносин і відображають інтереси учасників економічної діяльності.

Необхідно підкреслити, що функціонування інститутів потребує признание того, що правила можуть порушуватись. Тому складовою теорії інститутів є поняття визначення порушників та прийняття до них санкцій незалежно від сану порушника. Безумовно, ефективно виявлення порушників правил та їх покарання можливе за наявності у суспільстві відповідного органу, інституту. Як свідчить досвід розвинених країн, найкращим органом захисту прав власності, захисту в розробці та прийманні державних законів відповідно до економічних законів розвитку ринкової економіки, інтересів суб'єктів економічної діяльності є незалежний суд. Україна, на жаль, ще не вирішила проблему створення незалежної системи судів. Тому першочергове значення у розвитку ринкової економіки, трудового потенціалу



є удосконалення інституціональної складової розвитку економічної системи, а саме законодавства з питань підприємництва, розвитку організацій, формування нового характеру соціально-трудоких відносин, що безпосередньо мають відношення до розвитку трудового потенціалу організацій. Актуальне значення для розвитку трудового потенціалу організації створення та удосконалення наступних інститутів:

- удосконалення законодавства з питань підприємництва, підприємств, що забезпечують розвиток виробництва, створення нових робочих місць. Особливо актуальне значення для України сьогодні має прийняття законів про акціонерні товариства як форми розвитку корпоративного виробництва. За оцінками експертів в Україні сьогодні налічується біля 100 млрд. дол. США вільних коштів і капіталів, які не використовуються в економічній діяльності. За умовами наявності інститутів гарантій прав власності, схоронності та цільового використання коштів за підпискою за ці кошти можна було б створити нові підприємства, робочі місця, створюючи тим самим умови для розвитку трудового потенціалу особистості, країни та організацій. В організаційному плані даний аспект удосконалення інституціональної складової розвитку підприємництва та трудового потенціалу організацій пов'язан з проведенням судової реформи, перетворенням судів в незалежні судові організації, що ефективно виконують захист прав власності, операції з їх передачею. Сьогодні суди неефективно виконують ці функції. Більш того, суди своїми рішеннями не рідко провокують рейдерские захоплення;

- необхідно визнати інститут найманої праці з гарантіями прав власності носіїв робочої сили. За цим інститутом рівень мінімальної заробітної плати повинен відповідати умовам відтворення та функціонування робочої сили простої праці. Принципове значення має також визнання рівня середньої заробітної пла-

ти, як умови зростання продуктивності праці і якості життя. За рівнями мінімальної і середньої заробітної плати Україна суттєво відстає від всіх країн Євросоюзу та окремих країн СНД. Для порівняння: середній рівень погодинної заробітної плати в Європі складає 11 євро, в США – більше 7 доларів, в Україні – 3,84 грн., тобто 0,48 дол. США. За розрахунками МОП, якщо ціна однієї години праці становить менше 3 дол. США, то така заробітна плата не володіє мотиваційним, стимулюючим характером.

Причина такого стану лежить в площині порушення економічних законів ринкової економіки, прав власності на робочу силу її носіїв, про що свідчать наведені дані. В обґрунтуванні низького рівня заробітної плати окремі дослідники, законодавці посилаються на дію закону попиту і пропозиції. В такому підході необґрунтовано не враховується те, що робоча сила в умовах ринкової економіки є товаром і як всякий товар вона має вартість, яка визначається витратами її відтворення. Закон попиту і пропозиції впливає на рівень заробітних плат, але він не може діяти у всіх галузях економіки в контексті зниження заробітної плати нижче її вартості;

- формування незалежних профспілок, як гаранта приватних прав носіїв робочої сили. Сьогодні вкрай потрібне внесення змін в Закон України "Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності". Членами профспілкових організацій не можуть бути роботодавці, оскільки профспілки – це організації найманих працівників, захисту їх інтересів;

- удосконалення законодавства з приводу послуг найманої праці в контексті реальної моделі соціального партнерства як умови узгодження інтересів головних учасників організацій, осіб, що об'єктивно мають зацікавленість у розвитку трудового потенціалу організацій як умови їх високої прибутковості.

Висновки та перспективи подальших досліджень. В економіці інститути є організаційними формами виробни-



чих відносин, що визначають їх характер. В контексті ефективного розвитку інститути повинні відображати баланс інтересів учасників економічної діяльності. Розвиток трудового потенціалу як основа прибутковості організацій на сучасному етапі ринкових реформ потребує удосконалення перш за все інституту законодавства з питань підприємництва і підприємств, що забезпечують розвиток виробництва, створення нових робочих місць. Особливе значення в цьому ракурсі має прийняття законів про акціонерні товариства як форм розвитку корпоративного виробництва. Важливе значення для ефективного розвитку трудового потенціалу організації має признание інституту найманої праці з гарантіями прав власності носіїв робочої сили, розвиток незалежних профспілок, а також удосконалення інституту соціального партнерства.

Література

1. Куревіна І. О., Іляш О. І. Ризики розвитку економіки України від формування зони вільної торгівлі: аспекти міжнародної міграції трудових ресурсів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hiss.lviv.ua/main/>
2. Токоренко В. А. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fru.net.ua/position/1360-vistup-v/nadgagi-na-zasidanni-kruglogo-stolu-z.html>.
3. Ваулина О. XXI век – век конкуренции за рабочую силу. – [Електрон-

ний ресурс]. – Режим доступу: <http://ktr.su/news/world>

4. Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грішнова О. А., Керб Л. П. Управление трудовым потенциалом: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 403 с.

5. Дегтярь Л. С. Трудовой потенциал общества и социальная политика: из опыта европ. стран – членов СЭВ / Л. С. Дегтярь / Отв. ред. К. И. Микульский. – М.: Наука, 1984. – 159 с.

6. Есинова Н. И. Экономика труда и социально-трудовые отношения: учебн. пособие / Н. И. Есинова. – К.: Кондор, 2003. – 464 с.

7. Панкратов А. С. Управление воспроизводством трудового потенциала / А. С. Панкратов. – М.: Изд-во МГУ, 1988. – с. 53-57.

8. Современная концепция трудового потенциала: сб. научн. трудов / АН УССР, Ин-т экономики. – Киев: ИЭ, 1990. – 123 с.

9. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. метод. посібник для самост. вивч. дисц. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексик. – К.: КНЕУ, 2005. – 261 с.

10. Чернявська Є.І. Колективний договір як механізм розвитку трудового потенціалу організації / Є. І. Чернявська // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2011. – № 14 (168). – С. 213 – 219.

11. Сьомченков О.А. Оцінка ефективності інвестування в основні фонди / О. А. Сьомченков // Економіка АПК. – 2006. – №9. – с. 58 – 66.

Рецензент: Рамазанов С. К. – д.е.н., д.т.н., професор, декан факультету інноваційної економіки та кібернетики, завідувач кафедри «Економічна кібернетика» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

Стаття подана
29. 11. 2011 р.



РОЛЬ, МІСЦЕ ТА ЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ДІАЛОГУ У СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОЇ ДЕМОКРАТІЇ

У статті проведено оцінку значення соціального діалогу у стратегії розвитку виробничої демократії, визначено його роль і місце в управлінні соціально-трудовими відносинами; показано взаємозв'язок трансформації конфліктів в страйки в залежності від становлення національного законодавства на базі міжнародних норм і стандартів щодо ведення соціального діалогу; визначено стратегію розвитку виробничої демократії на рівні суб'єктів господарювання як спосіб досягнення високого рівня демократизації взаємовідносин між найманими працівниками, роботодавцями та державою.

Ключові слова: суспільство, трудовий потенціал, соціальний діалог, виробнича демократія.

Постановка проблеми. У процесі переведення народногосподарського комплексу держави на нові умови господарювання, базовим принципом яких є багатокладність економіки, відбувся докорінний якісний злам соціальної структури, змінилася система цінностей і регуляторів відносин між людьми. Усе це природно змінило форми і методи управління взаємостосунками між суб'єктами соціально-трудових відносин (СТВ). Управління соціально-трудовими відносинами має й іншу цінність: воно знижує базу для соціальних конфліктів, визначає провідну роль держави в створенні умов щодо розвитку виробничої демократії, яка дозволяє більш повно й цивілізовано реалізовувати одне з основних прав людини - право на працю, і в результаті – робить економіку ефективнішою. Слід зазначити, що ефективна взаємодія сторін СТВ і стратегія розвитку виробничої демократії залежать від обраного державою напряму побудови суспільства та наявності національних законодавчих актів, що відповідають вимогам міжнародних стандартів. Якщо говорити про розвиток виробничої демократії, то її стратегія якраз і полягає у досягненні високого рівня демократизації взаємовідносин між суб'єктами СТВ з метою підвищення якості життя найманих працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проте, як показує національний досвід взаємодії сторін соціально-трудових відносин [1-8], ситуація, що склалася у соціально-трудовій сфері, не сприяє досягненню тривалої соціально-економічної

стабільності та гальмує процес розвитку виробничої демократії.

У Європейських країнах з сучасною світовою економікою для управління процесами взаємодії використовується соціальний діалог (СД). Документами Міжнародної організації праці (МОП) визначено, що СД «...виявився цінним демократичним засобом вирішення соціальних проблем...» [9, с. 2-3].

Цікавим з наукової точки зору є те, що згідно з Європейським досвідом [10] наявність соціального діалогу, завдяки якому узгоджуються інтереси суб'єктів соціально-трудових відносин, що значною мірою сприяє гуманізації цих відносин та в свою чергу створює умови щодо стрімкого розвитку виробничої демократії на підприємствах. Отже, становлення соціального діалогу і розвиток виробничої демократії тісно пов'язані між собою.

Мета статті. Виходячи з цього та використовуючи загальнонаукові методи пізнання (індукції, аналізу й синтезу), визначимо роль, місце та значення соціального діалогу у стратегії розвитку виробничої демократії на підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Закладені протиріччя між «трудом» і «капіталом» на різних стадіях розвитку суспільства завжди призводили до виникнення суперечок між суб'єктами СТВ. Головна суперечність між суб'єктами соціально-трудових відносин полягає в тому, що власники (роботодавці), бажаючи одержати максимальний прибуток, намагаються занизити вартість робочої сили, а працівники, бажаючи одержати максимально висо-



ку зарплату, намагаються максимально завищити її вартість. Отже, якщо стороні власників вдасться непомірно занизити вартість праці, то це може призупинити відновлення робочої сили і навіть зупинити підприємство. Разом з тим надумано завищена вартість праці також може спричинити його неплатоспроможність і подальшу ліквідацію. Для вирішення цієї суперечності сторонам необхідно знайти спосіб взаємодії, який би дозволив збалансувати їхні інтереси.

Як зазначено у дослідженнях [11-19,20], соціальні, економічні, психологічні та правові аспекти взаємодії індивідів і соціальних груп породжують соціально-трудова відносинами, які виникають у процесі трудової діяльності, а їхніми суб'єктами виступають власники на засоби виробництва, наймані працівники та в деяких випадках держава. Безумовно, що сторонами цих суб'єктів являються представницькі органи, які формуються у відповідності до національного законодавства.

Як бачимо, для того, щоб вирішити проблему суперечностей, необхідно задіяти в один процес безліч елементів, які знаходяться в стосунках і зв'язках один з одним, тобто створити систему управління соціально-трудова відносинами.

У нашому випадку система управління соціально-трудова відносинами – це сукупність елементів та відносин у соціально-трудова сфері, взаємодія яких повинна забезпечити:

по-перше, участь найманих працівників в управлінській діяльності суб'єктів господарювання;

по-друге, демократизацію процесу взаємодії між найманими працівниками і роботодавцями;

по-третє, врегулювання розбіжностей між представницькими органами суб'єктів СТВ;

по-четверте, активність людського персоналу та пошук компромісів з метою підвищення конкурентоспроможності, адаптивності та ефективності виробництва.

Такий підхід дозволяє на виробничому рівні спрямувати процес вирішення суперечностей у цивілізоване русло, що

також сприяє забезпеченню соціальної безпеки у суспільстві.

Досвід розвитку європейських держав із ринковою системою господарювання [12] довів, що для забезпечення соціальної безпеки в державі потрібна нова форма взаємостосунків між складовими системи СТВ, і, що у процесі тривалого періоду розвитку вони набули форми соціально-діалогової, який будується на демократичних принципах взаємовідносин. Спираючись на Європейський досвід, важливо зазначити, що між досягненням соціально-економічної стабільності в суспільстві та демократизацією ведення СД спостерігається функціональний зв'язок, який полягає у тому, що зміна одного з них завжди супроводжується зміною іншого. Європейська практика розглядає соціальний діалог як відносинами між соціальними суб'єктами суспільства з приводу їхньої соціальної справедливості щодо задоволення матеріальних і соціальних потреб; різноманіття форм спілкування; взаємодії соціальних груп; зіставлення соціальних цінностей та обґрунтування можливостей оптимізації соціально-економічних відносин.

Національний досвід взаємостосунків між складовими системи СТВ указує на те, що передумовою реального формування соціального діалогу в Україні стало переведення народногосподарського комплексу держави на нові умови господарювання, які суттєво змінили взаємостосунки між найманими працівниками, роботодавцями та органами виконавчої влади держави. Слід звернути увагу на те, що зі зміною системи господарювання розпочався період виникнення трудових конфліктів (спорів) між суб'єктами СТВ, що дестабілізувало соціально-економічну ситуацію у суспільстві.

Як зазначено в роботах авторів і згідно зі статистичними даними [1, 2, 4-6, 21-29] в Україні спонтанно почали виникати колективно-трудова конфлікти (КТК), які згодом переростали у страйки (рис.1). Характерною рисою цього періоду є те, що в Україні великими кроками розпочалося формування олігархічного капіталу, який не передбачав гідну оплату праці і не допускав участі найманих працівників в



управлінні підприємствами. Таке відношення до найманих працівників спровоку-

вало кризу у взаємостосунках між суб'єктами СТВ (рис. 1).

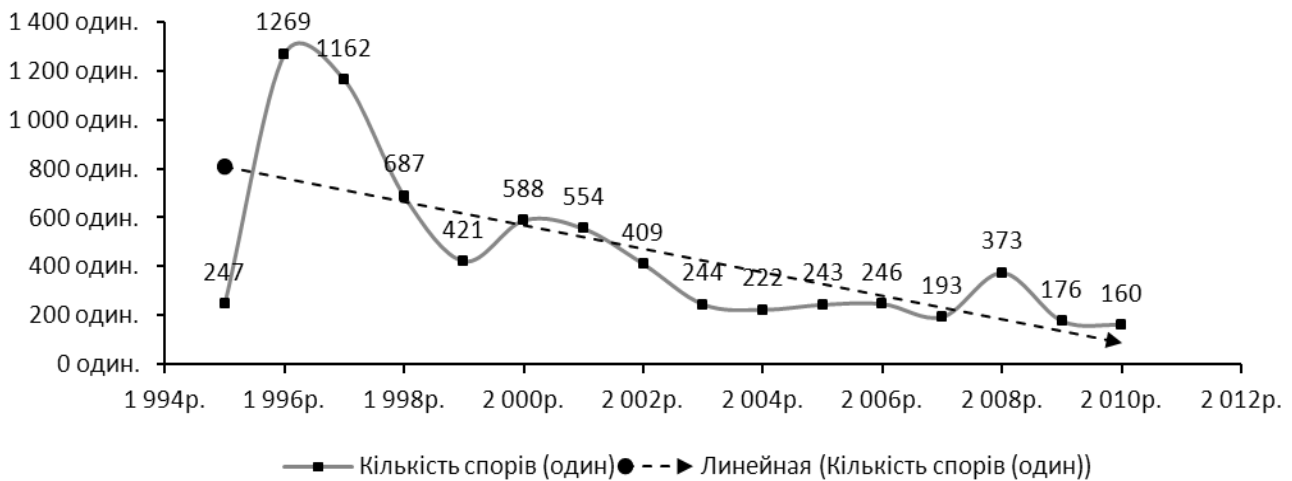


Рис. 1. Динаміка виникнення конфліктних трудових спорів між суб'єктами СТВ в Україні

Так, у Донецькій області таким періодом вважаються 1995-2001 роки, а в ці-

лому в Україні – 1995 по 2004 роки (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка виникнення конфліктних ситуацій між суб'єктами СТВ

Період (рік)	Кількість КТК (спорів) в Україні	Кількість КТК (спорів) в Донецькій області	Кількість конф-х ситуацій (одиниць) в Україні	Кількість конф-х ситуацій (одиниць) в Донецькій області	Кількість підприємств, де відбулися страйки (одиниць) в Україні	Кількість підприємств, де відбулися страйки (одиниць) в Донецькій області
1995	247	47	247	47	247	47
1996	1269	301	1269	301	1269	301
1997	1162	346	1162	346	1162	346
1998	687	47	687	47	687	47
1999	421	35	688	35	290	35
2000	588	32	1109	32	76	32
2001	554	13	964	13	31	13
2002	409	1	1816	1	97	0
2003	244	1	1132	3	13	1
2004	222	25	1028	39	4	0
2005	243	26	896	43	0	0
2006	246	37	936	47	0	0
2007	193	25	826	29	24	3
2008	373	20	725	20	12	7
2009	176	22	182	46		2
2010	160	8	8	8		

Слід також зазначити, що у 1996 році в страйках взяли активну участь понад 26 тисяч працівників підприємств. З цієї ж причини в 2003 році обсяг недоотриманої продукції в Донецькій області склав 499,1 млн.

грн. [11]. Страйки показали, що взаємовідносини між роботодавцями і найманими працівниками знаходяться в критичній фазі, а законодавча база неспроможна забезпечити реалізацію соціальних стандартів і нормати-





вів життя громадян. Вони також довели, що в умовах ринкової системи господарювання чинна система взаємодії роботодавців з найманими працівниками не дозволяє в повній мірі збалансувати інтереси сторін переговорного процесу. До того ж, представницькі органи суб'єктів СТВ нездатні своєчасно реагувати на виникнення розбіжностей між ними. У результаті діюча система державного управління не спрацювала належним чином, а її складові та суспільство деякий час розвивалися самі по собі. За цей час економіці країни було завдано значних збитків, проте, вони змусили державу стати на шлях пошуку більш ефективних форм та методів впливу на процеси взаємодії суб'єктів соціально-трудових відносин, які б забезпечили зазначену координацію їх дій.

Виникнення КТК та їхні причини досліджувалися в роботах вітчизняних і зарубіжних учених. Так, за даними моніторингу соціально-політичних процесів в Україні і на думку вчених Паніної Н.В. й Головахи Є.І. [30] на сьогодні очікування на конструктивну функцію соціальних конфліктів не виправдовується. Воно є абстракцією, а масові соціально-трудові конфлікти мають руйнівний характер для економіки країни в цілому.

Результати моніторингу [31] свідчать, що кількість охочих взяти участь у конфліктах збільшується в порівнянні з тими, хто готовий і далі терпіти матеріальні труднощі. Це означає зростання соціальних протестів найманих працівників у відповідь на незбалансовані дії органів виконавчої влади й роботодавців стосовно недотримання визначених соціальних стандартів і нормативів якості життя.

У своїй роботі [32] Борисов В.А. провів глибокий аналіз протиріч та причин виникнення колективно-трудових конфліктів у вугледобувних регіонах. Цей аналіз дозволяє на прикладі шахтарських хвилювань в умовах ринкової економіки, зрозуміти природу соціальних протестів в процесі СТВ між роботодавцями (власниками) і найманими працівниками.

У працях [1-8, 21-27] при дослідженні мотивів протестної поведінки працюючих визначено, що емоційний сплеск обурень і протестів громадян та велику кількість страйків спровокували:

по-перше, недотримання роботодавцями законодавства про працю, у тому числі

й значна заборгованість із виплати заробітної плати;

по-друге, використання представниками власника і держави силового (владного) методу вирішення будь-яких розбіжностей між суб'єктами СТВ. Сила в даному випадку використовувалася не тільки для управління конфліктами, але й для їхнього запобігання через штучну культивування відчуття страху;

по-третє, спроба роботодавців і держави ухилитися від залучення найманих працівників у процес виготовлення продукції і формування якості життя людини;

по-четверте, невідповідність національної правової бази вимогам міжнародних нормативно-правових актів (стандартів) стосовно демократизації ведення соціального діалогу.

Спрямування політичного курсу на вступ до європейської спільноти та необхідність вирішення накопичених проблем у соціально-трудовій сфері змусило законодавчі органи держави провести велику роботу щодо приведення національних законодавчих норм у відповідність із вимогами міжнародних стандартів, що дозволило за роки незалежності сформуванню національної нормативно-правової бази по сприянню розвитку ведення соціального діалогу між сторонами соціально-трудових відносин.

Так, до базових нормативно-правових документів слід віднести:

Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» [14] і Постанова Кабінету Міністрів України «Про реалізацію статей 24 і 27 Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» [15], які визначають національні соціальні стандарти якості життя;

Закон України «Про колективні договори і угоди», який сприяє пошуку балансу інтересів між суб'єктами СТВ;

Конституція України [16], Закон України «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)» [17] та Рекомендація МОП №130 «Щодо розгляду скарг на підприємствах з метою їх вирішення» [18], у відповідності до яких здійснюється регулювання соціально-трудові відносин;

Закон України «Про соціальний діалог» [13], який формує систему ведення соціального діалогу, що визначає правові основи організації і порядок ведення соціального діалогу, що сприяє виробці соціально-

економічної політики, ефективно регулює соціально трудові відносини та забезпечує якість життя у суспільстві.

На думку експертів МОП Рихлі Л. та Прітцер Р. «Соціальний діалог – це не лише форма управління кризою. На жаль, іноді уряди звертаються до соціальних партнерів лише у випадку економічної кризи, шукаючи їхньої підтримки у вжитті непопулярних заходів. Такий підхід докорінно помилковий, оскільки діалог повинен ґрунтуватися на взаємній довірі та впевненості, що досягаються роками добросесної співпраці. Соціальний діалог повинен використовуватися не лише за несприятливих, але й за сприятливих економічних обставин» [12, с. 7-8].

Згідно до Закону України [13], соціальний діалог, це «...- процес визначення та зближення позицій, досягнення спільних домовленостей та прийняття узгоджених рішень сторонами соціального діалогу, які представляють інтереси працівників, роботодавців та органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування з питань формування та реалізації державної соціальної та економічної політики, регулювання тру-

дових, соціальних, економічних відносин» [13, Ст. 1].

Характерною рисою сучасного етапу розвитку взаємостосунків між суб'єктами соціально-трудова відносин в Україні, який розпочався з прийняттям в 1998 році Законів України «Про колективні договори і угоди» і «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)», є перехід від стихійного їхнього формування до цивілізованого у рамках дії соціального діалогу. Таким чином, лише з появою в 1998 році національно-правового механізму регулювання договірних відносин колективно-трудова конфлікти практично перестали трансформуватися у страйки (рис.2), а їх загальна кількість почала суттєво скорочуватися (табл.1).

Отже, опираючись на проведені дослідження, можна зробити висновок, що соціальний діалог виконує роль механізму, який призводить в дію систему управління соціально-трудова стосунками з метою підвищення якості життя найманих працівників. При цьому він займає ключову роль у взаємодії її суб'єктів.



Рис. 2. Динаміка виникнення страйків

Європейський і національний досвід [9, 11, 12, 33] довів, що соціальний діалог є складним, багатофункціональним, соціально-психологічним феноменом, який пронизує весь життєвий простір людини як на психофізичному рівні, так і на рівні соціально-трудова відносин між людьми. Базовим принципом такого діалогу є принцип «трипартизму» або «біпартизму». До того ж, соціальний діалог сприяє демократичному розвитку взаємовідносин і протистоїть надмірному тиску однієї зі сторін СТВ.

Разом з тим, слід звернути увагу на те, коли соціальний діалог ведеться на тристоронній основі, держава виступає як суб'єкт соціально-трудова відносин. В даному випадку сторонами соціального діалогу є органи виконавчої влади, профспілки та організації роботодавців. Якщо на виробничому рівні СД відбувається на двосторонній основі, то держава не є суб'єктом соціально-трудова відносин, проте, органи виконавчої влади по запрошенню сторін можуть брати участь у його веденні з другим статусом.





Отже, сторонами соціального діалогу є:

на міжнародному рівні – міжнародні об'єднання професійних спілок і міжнародні об'єднання організацій роботодавців;

на національному рівні:

- національна тристороння соціально-економічна рада, яка створюється Президентом України, яка утворюється з представників Кабінету Міністрів України, всеукраїнських професійних спілок та їхніх об'єднань, всеукраїнських об'єднань організацій роботодавців. Рішення Національної ради мають рекомендаційний характер. Рішення Національної ради, прийняті в межах її повноважень, є обов'язковими для розгляду органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, організаціями професійних спілок та роботодавців.

- всеукраїнські об'єднання професійних спілок, всеукраїнські об'єднання організацій роботодавців та Кабінет Міністрів України. На цьому рівні укладається Генеральна угода між Кабінетом Міністрів України, всеукраїнськими об'єднаннями організацій роботодавців і підприємців та всеукраїнськими профспілками і профоб'єднаннями відповідно до Закону України «Про колективні договори і угоди». Генеральна угода є базовою для укладання угод на всіх рівнях, у тому числі на виробничому, але її дія не розповсюджується на всі суб'єкти підприємницької діяльності.

на галузевому рівні – всеукраїнські професійні спілки, організації роботодавців та їхні об'єднання, органи державного управління, органи виконавчої влади, що діють у відповідній галузі або декількох галузях. На цьому рівні укладаються галузеві угоди між центральними органами виконавчої влади України, всеукраїнськими об'єднаннями організацій роботодавців і підприємців та всеукраїнськими профспілками. Галузева угода укладається відповідно до Закону України «Про колективні договори і угоди» і є багатоплановим нормативним актом, оскільки вона регулює всі відносини на підприємствах галузей, на які поширюється дія угоди. Її особливістю є наявність у змісті нормативних і зобов'язувальних положень. Нормативні положення угоди являють собою сукупність галузевих норм з питань оплати праці, умов і охорони праці, соціально-побутових питань та інші. Галузеві

угоди є базовими для укладання угод на виробничому рівні. У галузевій угоді зосереджено нормативні положення, що діють безпосередньо та є обов'язковими для всіх підприємств галузі, що перебувають у сфері дії сторін. Одночасно вона є локальним актом, бо її дія поширюється тільки на певне коло підприємств галузі;

на територіальному рівні – професійні спілки та їхні об'єднання, організації роботодавців та їх об'єднання, органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, що діють на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці, визначеної частиною першою статті 133 Конституції України. На цьому рівні укладаються регіональні угоди між облдержадміністраціями, обласними організаціями роботодавців і підприємців та регіональними профспілковими об'єднаннями; регіональні угоди між виконавчими органами облдержадміністрації, регіональними галузевими профспілковими організаціями. Регіональні угоди укладаються відповідно до Закону України «Про колективні договори і угоди». Угода на регіональному рівні є базовою для укладання колективних угод на виробничому рівні, яка регулює взаємовідносини між суб'єктами соціально-трудових відносин у залежності від специфіки та умов праці в регіоні, але її дія не розповсюджується на всі суб'єкти підприємницької діяльності в регіоні;

на виробничому рівні (на підприємстві, в установі, в організації, далі – підприємство) – одна чи декілька первинних профспілкових організацій або вільнообрані представники (представник) найманих працівників та роботодавців. Відповідно до Закону України «Про колективні договори і угоди», на виробничому рівні, укладається колективний договір між власником або уповноваженим ним органом і профспілковими чи іншими повноваженими на представництво трудовим колективом органами.

Ключову роль у реалізації домовленостей між найманими працівниками і роботодавцями виконують колективні договори. У більшості колективних договорів сторони соціального діалогу встановлюють, виходячи з фінансових можливостей, пільгові трудові, соціально-економічні умови й гарантії в порівнянні з чинними нормами й положеннями, визначеними законодавством і угодами вищого рівня. У всіх країнах колективний договір розглядається як засіб фіксації домо-

вленостей із питань заробітної плати та інших умов найму, регулювання відносин між підприємцями і працівниками. Необхідність колективних договорів підтверджена практикою взаємовідносин, тому що їх результати відповідають життєвим інтересам сторін соціального діалогу. Колективні договори в більшості країн світу є переважним засобом регулювання соціально-трудових відносин. Але їх виконання залежить від рівня демократизації взаємостосунків та взаєморозуміння між суб'єктами соціально-трудових відносин.

Отже, як бачимо, задача соціального діалогу полягає у тому, щоб привести в дію сукупність елементів та відносини у соціально-трудовій сфері, з метою пошуку шляхів щодо підвищення якості життя найманих працівників.

Висновки. Таким чином, результати проведеної оцінки ролі, місця і значення соціального діалогу у стратегії розвитку виробничої демократії показали, що:

по-перше, передумовою реального формування соціального діалогу в Україні стало переведення народногосподарського комплексу держави на нові умови господарювання, які суттєво змінили взаємостосунки між найманими працівниками, роботодавцями та органами виконавчої влади держави;

по-друге, стратегія розвитку виробничої демократії на виробничому рівні – це спосіб досягнення високого рівня демократизації взаємовідносин між суб'єктами соціально-трудових відносин за допомогою соціального діалогу з метою підвищення якості життя найманих працівників;

по-третє, головною функцією соціального діалогу є пошук шляхів щодо збалансування інтересів між суб'єктами СТВ;

по-четверте, соціальний діалог виконує роль механізму, який призводить в дію систему управління соціально-трудовими відносинами;

по-п'яте, у стратегічному розвитку виробничої демократії щодо управління соціально-трудовими відносинами соціальний діалог відіграє ключову роль.

Література

1. Беззубко Л.В. Розвиток теорії і практики функціонування механізмів держа-

вного управління колективними трудовими конфліктами : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра н.д.у. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління»/ Л.В. Беззубко. – Донецьк, 2006. – 32 с.

2. Результати діяльності Національної служби посередництва і примирення в 1999-2003 роках // Бюлетень Національної служби посередництва і примирення. – 2003. – №11. – С.26-30.

3. Звіт про результати діяльності Національної служби посередництва і примирення в 2004 році // Бюлетень Національної служби посередництва і примирення. – 2005. – №1. – С. 54-64.

4. Звіт про результати роботи Національної служби посередництва і примирення у 2005 році // Бюлетень Національної служби посередництва і примирення. – 2006. – №1. – С. 38-75.

5. Інформація про результати діяльності Національної служби посередництва і примирення у 2006 році // Бюлетень Національної служби посередництва і примирення. – 2007. – №2. – С. 60-64.

6. Деякі аспекти діяльності Національної служби посередництва і примирення у 2007 році // Бюлетень Національної служби посередництва і примирення. – 2008. – №1-2. – С. 46-60.

7. Інформація про результати діяльності Національної служби посередництва і примирення за 2008 рік // Бюлетень Національної служби посередництва і примирення. – 2009. – №1-2. – С. 40-59.

8. Статистична інформація. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] / Колективні трудові спори. - Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/pr/stv/kts.htm>

9. Законодавче закріплення основ ведення соціального діалогу в Україні: матеріали засідання круглого столу. – Київ, 2006. – 77 с.

10. Опыт и проблемы социального диалога в России и странах Европейского Союза: материалы международной научной конференции. – М.: Права человека, 2005. – 240 с.

11. Шемяков О.Д. Развитие механизмов державного управления социальным диалогом: дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук держ. упр. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / О.Д. Шемяков. – Донецьк, 2009. – 199 с.



12. Рихлі Р., Прітцер Р. Соціальний діалог на національному рівні у країнах – кандидатах на вступ до Європейського Союзу / Л.Рихлі, Р. Прітцер. – Женева : Міжнародне бюро праці, 2003. – 54 с.

13. Закон України «Про соціальний діалог в Україні» від 23 грудня 2010 року // Офіційний вісник України від 24.01.2011 - 2011 р., № 3, стор. 62, стаття 168

14. Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» від 5 жовтня 2000 року, №2017-III // ОВУ. – 2000. - № 44. - Ст. 409.

15. Постанова КМУ від 17 травня 2002 р. № 643 «Про реалізацію статей 24 і 27 Закону України "Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії" // ОВУ. – 2002. – № 21. – Ст. 1021.

16. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії ВРУ від 28 черв. 1996 р. (Із змінами, внесеними згідно із Законом № 2222 - IV (2222-15) від 08.12.2004, ВВР, 2005, № 2, ст.44) // ВВР. – 1996. – № 30. – Ст. 141.

17. Закон України «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)» від 3 берез.1998 р. № 137/98-ВР (із змінами, внесеними Законом від 10.07.2003, № 1096-IV) // ВВР. – 1998. – № 34, – Ст. 227.

18. Рекомендація МОП №130 «Щодо розгляду скарг на підприємствах з метою їх вирішення» : схвалена Генерал. Конференцією МОП 7 червня 1967 р. // Соціально-трудова відносина та вирішення трудових спорів. – К. : Основа, 2002. – С. 684.

19. Економіка праці та соціально-трудова відносина: Навч.-метод. посібник/ За заг. ред. проф. Качана Є. П. – Тернопіль: ТДЕУ, 2006. – 373 с.

20. Колот А.М. Соціально-трудова відносина: теорія і практика регулювання: моногр.. – К.: КНЕУ, 2003.– 230 с.

21. Особливості протестної поведінки при захисті прав працюючих : [наукова доповідь / за заг. керів. О.Ф Новикової]. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2003. – 59 с.

22. Шемяков А.Д. Коллективный трудовой спор (конфликт) как объект госу-

дарственного управления / Л.В. Беззубко, А.Д. Шемяков // Менеджер : Вісник ДонДУУ. – 2004. – № 2 (28). – С. 129-133.

23. Шемяков А.Д. Трудовые конфликты как следствие нарушения баланса интересов сторон социально-трудовых отношений / Л.В. Беззубко, А.Д. Шемяков // Менеджер : Вісник ДонДУУ. – 2004. – № 4. – С. 141-148.

24. Статистичний щорічник Донецької області за 2004 рік. – Донецьк, 2005. – 388 с.

25. Статистический ежегодник : Донецкая область (1997). -Донецк, 1998. -317 с.

26. Результаты діяльності Національної служби посередництва і примирення в 1999-2001 роках // Бюлетень Національної служби посередництва і примирення. – 2001. – №5. – С. 10-13.

27. Звіт про результати роботи Національної служби посередництва і примирення за 2003 рік // Бюлетень Національної служби посередництва і примирення. – 2004. – №1. – С. 52-58.

28. Статистичний щорічник України за 2002 рік / Держкомстат України. – К. : Техніка, 2003. – 663 с.

29. Статистичний щорічник Донецької області за 2002 рік / Донецьк. обл. упр. статистики. – Донецьк, 2005. – 388 с.

30. Головаха Е.И. Потенциал протеста украинского общества / Е.И Головаха., Н.В.Панина // Социологические исследования. -М.-1999. – №10. – С. 31-40.

31. Українське суспільство : Соціологічний моніторинг 1994-2003 / За ред. Н.В. Паніної, – К. : ІС НАНУ, 2003. – 113 с.

32. Борисов В.А. Забастовки в угольной промышленности : анализ шахтерского движения за 1989-99 гг. / В.А. Борисов/ – М. : ИСИТО, 2001. – 407 с.

33. Меры по выполнению резолюций, принятых на 90-й сессии (2002 г.) Международной конференции труда: одобренные 285-й сессией Международного бюро труда (GB.285/7/1). – Женева, 2002 г. – 15 с.

Рецензент: Шутов В. В. – д.е.н., професор кафедри менеджменту невиробничої діяльності Донецького державного університету управління, м. Донецьк.

*Стаття подана
19.02.2012 р.*



ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ КЛАСТЕРОВ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В статье раскрыты: перспективы кластерной организации национальной экономики Казахстана, сущность и структура кластера. На основе анализа показателей социально-экономического развития Восточно-казахстанской области определены предпосылки создания автотромышленного кластера. Отображен рейтинг конкурентоспособности стран СНГ. Охарактеризована динамика валового регионального продукта. Предложена авторская структура кластера.

Ключевые слова: кластер, конкурентоспособность, производственная кооперация, регион, валовый региональный продукт, проект, государственная программа.

Постановка проблемы. В современных условиях высокой конкуренции на рынках промышленных товаров и достижений науки происходит изменение направлений развития экономики и организации промышленности. Приоритетной задачей становится обеспечение устойчивой конкурентоспособной национальной экономики на основе внедрения передовых технологий, экологически чистых, безопасных производств, систем управления качеством продукции, систем ресурсосбережения.

Согласно данным отчета Всемирного экономического форума "The Global

Competitiveness Report 2011-2012" от 7 сентября 2011 года Казахстан в мировом рейтинге конкурентоспособности экономик второй год сохраняет за собой 72 место (табл. 1) [8]. Однако это на пять позиций ниже по сравнению с 2009 годом (67 место) и на 11 мест по сравнению с 2007 годом (61 место). Факторами, сдерживающими экономическое развитие Казахстана на современном этапе являются: низкая степень диверсификации, слаборазвитый малый и средний бизнес, сохранение сырьевой направленности, что обуславливает зависимость от мировых цен на энергоносители и другие сырьевые товары.

Т а б л и ц а 1

Рейтинг конкурентоспособности стран СНГ [8]

Страны	Индекс глобальной конкурентоспособности				
	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012
1	2	3	4	5	6
Азербайджан	66	69	51	57	55
Россия	58	51	63	63	66
Казахстан	61	66	67	72	72
Украина	73	72	82	89	82

Анализ мировой хозяйственной практики показывает, что наиболее экономически эффективным, конкурентоспособным и перспективным направлением развития бизнеса является производственная кооперация, в которой участвуют малые, средние и крупные предприятия. Это обусловлено тем, что в условиях реформирования местного самоуправления принципиальное значение приобретает взаимодействие государства, бизнеса и различных институциональных структур как трех

важнейших субъектов экономической политики, а также сетевое взаимодействие различных компаний между собой. Такое эффективное сотрудничество достигается в рамках промышленных кластеров, представляющих собой территориальную концентрацию совокупности взаимосвязанных между собой компаний, а также государственных и общественных институтов, необходимых для развития конкурентных преимуществ кластера.





Анализ последних исследований и публикаций. Вопросами управления конкурентоспособностью занимаются многие зарубежные ученые, среди которых Портер М., Мескон М., Друкер П., Томпсон А., Хедоури Ф., Брайан Т. Идея использовать для управления конкурентоспособностью кластерный подход принадлежит Майклу Портеру. Далее она была развита в работах многих авторов, таких как Рейне Ф., Фезер Э., Суини С., Мартин Р., Санли П, Бреннер Т. Среди российских ученых это направление разрабатывают Белоусов Д., Сальников Д., Сиваков Д., Гурова Т., Воронов А., Буряк А. В настоящее время, вследствие сложности объекта исследования, в отечественной литературе целостной методологии по указанной проблеме пока не сложилось. Мало кто из отечественных исследователей рассматривает сам процесс формирования кластера. В большинстве работ анализируются уже сложившиеся межотраслевые комплексы. При создании механизма промышленной политики, реализующего идею кластеров, приходится преодолевать ряд существенных трудностей, обусловленных спецификой отечественной экономики и многоаспектностью и субъективностью характера оценок кластерных схем. Таким образом, возникает задача адаптации и существенного дополнения существующих подходов и методов идентификации и оценки кластеров. При этом основной задачей является не сам процесс определения кластеров, а возможность разработки на их основе промышленной политики устойчивого роста и обеспечения конкурентоспособности экономики республики Казахстан.

Целью статьи является раскрытие подхода к формированию региональной промышленной политики на основе создания кластерных схем на примере автомобилестроения в Восточно-Казахстанской области.

Основной материал. Термин «кластер» происходит от англ. cluster (рой, гроздь, груда, скопление, группа). Согласно теории Майкла Портера, «кластер – это группа географически соседствующих вза-

имосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга» [1]. Графически структура кластера представлена на рис. 1.

Как видно из рисунка кластер состоит из промышленно-производственного ядра и инфраструктурного сегмента, обеспечивающего его полномасштабное функционирование. Инфраструктурный сегмент – это сеть разнопрофильных учреждений, обеспечивающих подготовку профессиональных кадров, разработку инноваций, оказывающих финансовые, информационные и другие услуги.

В инфраструктурном сегменте важная роль отводится государству. Основной задачей государственных органов в сфере кластерной политики является стимулирование и поддержка создания и реализации кластерных инициатив.

Существуют различные виды кластеров, отличающихся по масштабам, направленности, но в целом можно выделить два основных требования к их созданию.

Во-первых, предприятия, входящие в состав кластера должны быть взаимосвязаны. Различают вертикальные связи (цепи покупок и продаж), и горизонтальные (дополнительные изделия и услуги, использование подобных специализированных затрат, технологий или институтов, и другие связи).

Во-вторых, кластеры должны объединять географически близкие группы взаимосвязанных компаний. Совместное местоположение компаний способствует формированию и увеличению преимуществ, создающих стоимость, являющихся результатом сети взаимодействий между фирмами.

В Казахстане для обеспечения устойчивого и сбалансированного роста экономики через диверсификацию и повышение ее конкурентоспособности была разработана государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики

Казахстан на 2010 – 2014 годы [2].



Рис. 1. Структура кластера

Она базируется на принципах ориентации на бизнес-инициативы, поддержки «прорывных» проектов и кластерных инициатив в несырьевом секторе. Кластерная организация национальной экономики предусматривает следующий возможный вариант развития кластеров в регионах Казахстана:

- Западно-Казахстанский регион – кластеры, связанные с углубленной переработкой нефти и газа;
- Южный регион – хлопковые, рисовые, по переработке плодов и овощей, винодельческие;
- Восточный регион – межгосударственный кластер эффективного ис-

пользования угля и кластеры по углубленной переработке бокситовой руды и других видов минерального сырья;

- Центральный Казахстан – металлургический кластер;
- г. Алматы – образовательные, развлекательные, финансовые;
- г. Астана – кластеры ситуационно-аналитической работы.

В поселке Алатау (Алматинская область) уже создается кластер по информационным технологиям – технопарк. Имеются в республике проекты формирования технопарков в городах Степногорске, Приозерске, агропромышленного парка в поселке Шортанды. Прорабатывается воз-



возможность создания в Алматы кремниевого кластера и кластера по производству катализаторов.

В Республике Казахстан одним из наиболее привлекательных регионов с точки зрения формирования и развития кластерных структур является Восточно-Казахстанская область (ВКО). Территория области, протянувшаяся на 283,3 тыс. кв. км, граничит с двумя регионами Российской Федерации, одним регионом Китая и тремя областями Казахстана.

Регион богат природными ресурсами. По богатству недр он стоит наравне с Уралом. Главное богатство – многокомпонентные полиметаллические руды. Основными металлами являются свинец, цинк и медь, попутными – золото, серебро, сурьма, ртуть, кадмий, вольфрам, молибден, висмут, таллий, индий, теллур, ниобий и другие редкие металлы. Кроме полиметаллических руд в горах Алтая имеются месторождения олова, тантала, титана, магния, никеля и кобальта. В числе обрабатываемой отрасли крупнейшие акционерные общества: «Казцинк», «Усть-Каменогорский титано-магниево-комбинат», «Ульбинский металлургический завод»; объединение «Востокказмедь» - филиал корпорации «Казахмыс».

Восточный Казахстан является промышленно-развитым регионом с высоким уровнем индустриального развития. Основная сумма валовой добавленной стоимости производится в промышленности. Базовая отрасль экономики – цветная металлургия, также развиты машиностроение и металлообработка, энергетическая,

лесная и деревообрабатывающая, легкая, пищевая промышленности.

Результаты оценки уровня экономического развития ВКО и результатов деятельности всех хозяйствующих субъектов региона на основе показателя валового регионального продукта (табл. 2) показывают, что вклад этого региона в экономику страны составляет 5,9% в 2010 г. По уровню ВРП в 2010 году Восточно-Казахстанская область заняла 6-ю позицию по шкале убывания в республиканском объеме.

Финансовый результат крупных и средних предприятий и организаций ВКО за август 2011 г. (курс: 1 дол. США - 146.14 тенге в 2011 г.; 1 дол. США - 147.58 тенге в 2010 г.) составил 10794,6 млн. тенге, в аналогичном периоде 2010 года была получена прибыль в размере 7199,7 млн. тенге [6].

Машиностроительный комплекс области представлен крупными предприятиями, такими как: ЗАО «Азия-Авто», АО «Востокмашзавод», АО «Усть-Каменогорский арматурный завод», АО «Усть-Каменогорский конденсаторный завод», АО «Семипалатинский машзавод», АО «Иртышцветметремонт», ТОО «Машзавод», ТОО «Казэлектромаш», ТОО «Георгиевский завод насосного оборудования». Они выпускают автомобили «Нива», «Skoda», горношахтное, обогащительное оборудование, нефте- и газопроводную арматуру, бытовые электродвигатели и насосы всевозможных модификаций, конденсаторы и другую электротехническую, и кабельную продукцию.

Т а б л и ц а 2

Динамика валового регионального продукта

Показатель	2008 (1 дол США - 120.18 тенге [7])	2009 (1 дол США - 150.68 тенге [7])	2010 (1 дол США - 147.58 тенге [7])
Республика Казахстан, млрд. тенге	15 907,0	16 100,3	21 513,5
Восточный Казахстан, млрд. тенге	890,04	914,57	1269,6
Доля ВКО в ВРП республики, %	5,6	5,7	5,9
ВРП на душу населения по ВКО, тыс. тенге	627,95	644,8	908,8



Показатели социально-экономического развития Восточно-Казахстанской области позволили использовать ее в качестве площадки для развития автопромышленного кластера. Поставки казахстанских автомобилей в страны Средней Азии и Закавказья могут дать стране свыше \$1 млрд. дополнительной экспортной выручки в год. Наряду с загрузкой мощностей АО «Азия Авто», являющегося единственным заводом по сборке легковых автомобилей на территории Республики, «Картой индустриализации Казахстана на 2010 – 2014 годы» [3] запланировано строительство автозавода полного цикла и технопарка по производству автокомпонентов (комплектующих, востребованных на вторичном рынке: сиденья, бамперы, топливные баки, выхлопные системы, светотехника, автомобильные жгуты, стекла, шины, аккумуляторы, фильтры).

За годы существования АО «Азия Авто» наблюдается устойчивый рост производственных и финансовых показателей. Объем продаж на 1.07.11 г. составил 7 763 095 тыс. тенге, чистая прибыль – 697 677 тыс. тенге [4]. Высокая конкурентоспособность производимых заводом автомобилей по сравнению с автомобилями иностранного производства подтверждается результатами продаж. По итогам I полугодия на территории республики было выпущено 3012 легковых автомобилей, на долю АО «АЗИЯ АВТО» пришлось 2069 автомобилей марок KIA, Chevrolet, Lada, Skoda. Реализация автомобилей на территории РК осуществляется через собственную филиальную сеть. В настоящее время представительства АО «АЗИЯ АВТО» открыты во всех областных центрах РК.

В июне 2010 года между Правительством РК и АО «Азия-Авто» было подписано соглашение, в соответствии с которым компания приступила к созданию автозавода полного цикла. Сейчас ведется проектирование инженерной инфраструктуры цехов штамповки, сварки, окраски и технопарка по выпуску авто-

компонентов. Под строительство нового производства акиматом выделен участок 95,5 га на левобережье Иртыша. Эта часть Усть-Каменогорска сегодня испытывает дефицит инженерных коммуникаций – электро- и водоснабжения, газификации и других сетей. За счет обеспечения инфраструктурой нового автопроизводства решатся коммунальные вопросы тысяч жителей прилегающих районов. К тому же новый автопромышленный центр даст толчок жилищному строительству и социально-экономическому развитию города - планируется строительство тысячи новых квартир для работников завода, детского сада и школы.

Проект, реализуемый АО «Азия Авто» при поддержке Правительства РК и акимата ВКО, отвечает задачам развития высокотехнологичного производства с мультипликативным эффектом один к десяти, высокой долей казахстанского содержания и в то же время стимулирует социальное развитие и модернизацию несырьевых отраслей. Общий объем инвестиций в проект оценивается в \$514 млн. Выход на проектную мощность потребует создания 12 тыс. новых рабочих мест. Проект даст \$68,6 млн ежегодных отчислений в бюджет и экспортную выручку в размере \$1,04 млрд. Общий прирост ВВП за счет реализации проекта составит \$1,8 млрд ежегодно.

Государственной программой на 2010 – 2014 годы поставлены вопросы обеспечения квалифицированными кадрами ресурсами всей машиностроительной отрасли:

1) покрытие потребности в кадрах по 16 специальностям за счет подготовки кадров в вузах и 19 учебных заведениях ТиПО в Актюбинской, Атырауской, Восточно-Казахстанской, Карагандинской, Костанайской, Мангистауской, Павлодарской областях;

2) строительство в 2012 году Межрегионального центра по подготовке и переподготовке кадров для машиностроительной отрасли на 700 ученических мест в г. Усть-



Каменогорске [2];

3) внедрение системы прохождения производственной практики на производственных предприятиях сроком на 3 месяца с закреплением индивидуальных руководителей на местах;

4) обеспечение софинансирования программы повышения квалификации управленческих кадров на передовых машиностроительных предприятиях развитых стран.

Выводы и перспективы дальнейшей исследований. На современном этапе первостепенной становится проблема обеспечения устойчивого роста экономики республики Казахстан путем повышения конкурентоспособности выпускаемой промышленной продукции на мировом, национальном и региональном уровнях. Перед экономической наукой встает задача разработки механизма промышленной политики, основными целями которого являются обеспечение темпов устойчивого роста и повышение конкурентоспособности. Этим целям отвечает методология построения кластерных схем, которые являясь межотраслевыми комплексами, играют роль «точек роста» региональной и национальной экономики. Кластеры позволяют преодолеть структурные ограничения, а также сложившуюся в ряде хозяйственных субъектов моноотраслевую структуру производства.

Перспективы дальнейшего исследования состоят в разработке механизмов обеспечения внутреннего спроса на отечественную машиностроительную продукцию (через возмещение части возна-

граждения по кредитам, закупку автомобильной техники для государственных органов исполнительной власти, их территориальных органов и подведомственных учреждений) и предоставления финансовых стимулов для продвижения казахстанской машиностроительной продукции на рынки Узбекистана, Кыргызстана, Таджикистана, Туркменистана, Афганистана.

Литература

1. Портер М.Э. «Конкуренция». – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – С.496.
2. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010 – 2014 годы.
3. Карта индустриализации Казахстана на 2010 – 2014 годы.
4. Ержан Мандиев, президент АО «Азия Авто» / Официальный сайт АО «Азия Авто», www.aziaavto.kz.
5. Петров В. Гигантский автокластер разместится в ВКО //«Деловой Казахстан». – Алматы, 2011 №36(283).
6. Отчет о деятельности АО «Азия Авто» за II полугодие 2011 года / www.kase.kz.
7. Официальные курсы тенге, установленные Национальным банком Казахстана - www.pavlodar.com.
8. Индекс глобальной конкурентоспособности - <http://gtmarket.ru>.

Рецензент: Костырко Л. А. – д.е.н., профессор, заведующая кафедрой «Финансы» Восточноукраинского национального университета имени Владимира Даля, г. Луганск.

*Статья подана
20.11.2011 г.*



СВІТОВИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ ОBOB'ЯЗКОВИХ НАКОПИЧУВАЛЬНИХ ПЕНСІЙНИХ СИСТЕМ

У статті систематизовано світову практику запровадження та функціонування обов'язкових накопичувальних пенсійних систем, запропоновано їх класифікацію. Виділено чинники, що впливають на вибір параметрів пенсійних систем при їх запровадженні, здійснено порівняльний аналіз параметрів пропонованої накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування України зі світовими аналогами. Досліджено антикризові заходи урядів в рамках накопичувального рівня національних пенсійних систем в умовах глобальної фінансової кризи.

Ключові слова: обов'язкова накопичувальна пенсійна система, світовий досвід, класифікація, структура, управління, криза.

Постановка проблеми. Ухвалення Закону України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» №3668-VI від 08.07.2011 [1] перевело у практичну площину питання запровадження другого рівня системи пенсійного забезпечення – накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (далі Рівня II). Тому дослідження щодо міжнародної практики запровадження та функціонування таких пенсійних систем є надзвичайно актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тему реформування пенсійної системи достатньо розроблено на загально-теоретичному рівні, але досліджень українських науковців по узагальненню практичного досвіду запровадження накопичувальних пенсійних систем небагато. Зарубіжні дослідження можна розділити на три групи: теоретичні роботи, в яких аналізуються загальні принципи реформування пенсійних систем, зокрема, в прикладному контексті запровадження та функціонування Рівня II на досвіді конкретних країн [2, 3]; прикладні дослідження Світового банку та Організації економічної співпраці та розвитку (ОЕСР) [4-7]; аналітичні огляди практики пенсійного реформування з погляду операторів ринку та урядів країн, плануючих реформи [8-12].

Мета статті. Метою даної роботи є узагальнення та систематизація світового досвіду запровадження й розвитку обов'язкових накопичувальних пенсійних систем, порівняльний аналіз параметрів пропонованої накопичувальної системи

пенсійного страхування України з метою передбачення можливих тенденцій та сценаріїв її подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній час обов'язкові накопичувальні пенсійні системи існують в багатьох країнах. Серед розвинених країн виключення становлять США, Франція, Велика Британія запроваджує Рівень II з 1 січня 2012 р. З 30-ти країн з перехідною економікою Рівень II запровадили 13 країн [6]. Водночас, моделі пенсійних реформ щодо запровадження Рівня II є достатньо різноманітними. Проведене дослідження дозволило систематизувати світовий досвід та здійснити класифікацію моделей запровадження обов'язкових накопичувальних пенсійних систем за основними дев'ятьма критеріями (ознаками) (табл. 1). Проаналізуємо детально найбільш суттєві з них.

З точки зору структури національної пенсійної системи реформування здійснюється за однією з двох моделей: 1) запровадження обов'язкової накопичувальної системи зі скасуванням солідарної системи; 2) реалізація багаторівневої пенсійної системи зі збереженням солідарної системи (Рівень I) та запровадження накопичувальної (Рівень II).

Чисто накопичувальні пенсійні системи відокремлюють розподільчу та соціальну функції пенсійних систем і зосереджують обов'язкове пенсійне страхування на забезпеченні мінімального рівня пенсійних накопичень та використанні пенсійних коштів для макроекономічної стабілізації економіки [2]. Успішне запровадження такої моделі пенсійного забезпе-



чення характерне, як правило, для авторитарних політичних режимів (Чилі, Мексика, Болівія, Сальвадор, Нікарагуа, Доміні-

канська Республіка, Казахстан) або країн, де соціальні інститути, ще не сформовано (Косово).

Т а б л и ц я 1

Класифікація моделей запровадження обов'язкового накопичувального Рівня II пенсійних систем*

№	Ознака класифікації	Види (варіанти)	Країни
1	2	3	4
1	Модель реформування пенсійної системи	Солідарна система скасована	Чилі, Мексика, Болівія, Сальвадор, Нікарагуа, Домініканська Республіка, Казахстан, Косово
		Багаторівнева пенсійна система	Перу, Колумбія, Аргентина, Уругвай, Коста-Ріка, Еквадор, Болгарія, Естонія, Македонія, Латвія, Литва, Польща, Словаччина, Румунія, Угорщина, Хорватія, Росія, Туреччина, Україна
2	Управління (збір внесків, управління активами)	Державне	Коста-Ріка, Косово, Сінгапур, Китай
		Приватне	Австралія, Болівія, Колумбія, Чилі, Сальвадор, Перу
		Змішане	Аргентина, Мексика, Уругвай, Болгарія, Казахстан, Естонія, Латвія, Хорватія, Росія, Угорщина, Польща, Швеція, Україна
3	Мінімальний розмір інвестиційної доходності	Не регулюється державою	Мексика, Нікарагуа, Коста-Ріка
		Не регулюється, але гарантується КУА	Угорщина (Фонд пенсійного гарантування), Болівія
		Гарантія абсолютної доходності	Румунія, Швейцарія, Росія
		Гарантія відносної доходності	Словаччина, Польща, Болгарія, Чилі
4	Тип пенсійних схем	З визначеними внесками (DC)	Австралія, Данія, Нова Зеландія, Норвегія, Китай, Швеція, країни Латинської Америки, Східної Європи та Центральної Азії, Україна
		З визначеними виплатами (DB)	Ісландія, Нідерланди, Швеція
5	Схема пенсійних виплат	Ануїтет	Угорщина, Уругвай, Болівія
		Одноразова виплата або ануїтет	Швейцарія, Польща, Україна
		Ануїтет або поетапне зняття коштів з рахунку	Чилі, Перу, Колумбія, Аргентина, Домініканська Республіка, Мексика, Сальвадор, Коста-Ріка, Нікарагуа
6	Мінімальна пенсія	Гарантується	Країни Латинської Америки (окрім Болівії), Польща
		Не гарантується	Болівія, країни Східної Європи (окрім Польщі)
7	Внески на індивідуальний пенсійний рахунок	Працівник	Угорщина, Казахстан, Польща, Чилі, Мексика, Швеція, Латвія, Литва, Македонія, Словаччина, Румунія, Узбекистан, Киргизія, Китай, Україна
		Роботодавець	Росія
		Працівн. + роботодав.	Данія, Австралія, Сінгапур
		Працівник + держава	Естонія
8	Учасники системи на рік запровадження	Всі працівники	Литва, Словаччина, Данія, Узбекистан, Киргизстан, Казахстан
		Працівники не старше визначеного віку	Румунія, Естонія Росія, Латвія, Швеція, Польща, Україна
		Нові працівники	Угорщина, Мексика, Чилі
9	Участь самозайнятих	Обов'язкова	Аргентина, Уругвай, Еквадор, Домініканська Республіка, Швеція, Україна
		Добровільна	Чилі, Перу, Колумбія, Мексика, Болівія, Сальвадор, Коста-Ріка, Нікарагуа

* Розроблено автором за [4, 5, 9, 11, 12]



Першою перехід від солідарної до накопичувальної системи здійснила Чилі у 1981 р., стимулом стали фінансові проблеми, дефіцит державного бюджету та солідарної системи. Результати реформи виявилися вражаючими: пенсійна реформа привела до поліпшення функціонування ринків капіталу і праці, вплинула на зростання економіки Чилі. Протягом 1981-2011 рр. пенсійна система Чилі показувала позитивну реальну доходність (6,11-6,28%), незважаючи на «азійську кризу» 1998 р. та глобальну світову кризу 2008 р. Проте на початку 2000 рр. в Чилі зіткнулися з проблемою низького коефіцієнта заміщення. Проведена актуарна оцінка технічної комісії з реформи призвела до висновку: для отримання задовільного коефіцієнта заміщення однієї накопичувальної пенсії мало, пенсійна система повинна бути багаторівневою, тобто поєднувати в собі накопичувальні і солідарні принципи. Тому у 2008 р. урядом Чилі було прийнято рішення про відновлення солідарної системи. Сьогодні питання про відновлення солідарної системи обговорюють й інші країни, які її ліквідували.

Отже, багаторівнева пенсійна система є більш ефективною та фінансово стійкою, оскільки диверсифікує пенсійні ризики (солідарній системі властиві демографічні, накопичувальній – фінансові). Саме таку модель пенсійної системи пропонує Світовий банк країнам-клієнтам, у тому числі Україні.

Другий критерій пропонованої класифікації – участь держави та приватного сектору в управлінні системами Рівня II, тобто у нагляді, збиранні внесків, управлінні активами, обліку. У світовій практиці спостерігається державне, приватне та змішане управління Рівнем II.

Необхідність сформувавши пенсійну систему на основі жорстко нормативної моделі державного пенсійного забезпечення, як правило, зумовлює низький рівень заробітної плати в момент запуску реформ [2]. Державну модель управління запровадили Коста-Ріка, Косово, Сінгапур, Китай.

Деякі країни, наприклад, Латвія передбачили, що під час перехідного періоду Рівень II знаходиться у повному управлін-

ні держави, а після його закінчення до участі допускають приватний сектор. В інших країнах учасники системи завжди мають вибір залишитися в цілком державній системі чи перейти до недержавного пенсійного фонду (НПФ) [10]. Таку модель заплановано в Україні, але потрібно мати на увазі, що у Росії 92% учасників, що мали вибір, залишилися у державній системі.

Співпраця між державним та приватним секторами має широкий спектр форм (табл. 2), наприклад: одна – коли держава лише забезпечує нормативно-правову базу та нагляд, у той час як збирання внесків, управління активами та облік передані приватному сектору (НПФ та компаніям з управління активами (КУА)), друга – коли держава (державна установа) сама виконує всі перераховані функції, необхідні для роботи Рівня II [10], третя – коли держава виконує лише деякі функції. Управління активами, як правило, здійснює приватний сектор. Виключення з цього правила зустрічаються в Азії, де активами управляє державна установа (Сінгапур, Китай, В'єтнам, Малайзія) [3, с. 5]. Основною причиною залучення приватних компаній є схильність державного сектору приймати недостатньо ефективні політично мотивовані інвестиційні рішення. Проте дослідження Світового банку показали, що збитки завдані державою через прийняття неоптимальних рішень при управлінні активами більш-менш дорівнюють збиткам приватного сектора, спричинених високими зборами на адміністрування і проведення операцій [10].

Функції збирання внесків та обліку – це дві функції, які здебільшого довіряють державним установам. Єдиної схеми збору внесків, що була б характерною для всіх країн не існує. Структура створюється з урахуванням специфіки держави та її пенсійної системи [13]. Але Світовим банком рекомендується централізація збору внесків, яка може відбуватися на рівні першого компоненту (Коста-Ріка, Уругвай, Польща, Росія, так пропонується і в Україні), або другого (Мексика) [4, с. 107].



Характеристика обов'язкових накопичувальних систем окремих країн*

Країна, рік запровадження	Установа, що збирає внески	Установа, що акумулює внески	Учасники системи ¹	Внески на ідивід. рахунок
Данія 1964	Приватна компанія, що здійснює управління пенсійними активами	Центральний державний фонд	Всі працюючі	2,5% середньої з/п в країні: працівник – 1/3, роботодавець – 2/3
Чилі 1981	Адміністратори приватних пенсійних фондів	Приватні пенсійні фонди (ППФ)	Нові працівники ²	10% - працівник
Угорщина 1998	Податковий орган	Приватні пенсійні фонди	Нові працівники	8% - працівник
Казахстан 1998	Державний центр по виплаті пенсій	Державний накопичувальний ПФ, НПФ	Всі працюючі	10% - працівник
Польща 1999	Державна установа соц. страхування	Приватні пенсійні фонди	Особи до 30 років	7,3% - працівник
Швеція 2001	Податкові органи (облік – Шведське пенсійне агентство)	Державний фонд та приватні пенсійні фонди	Особи, які народились не раніше 1938 р.	2,5% - працівник
Латвія 01.07.2001	Державна служба доходів	Приватні пенсійні фонди	Особи до 30 років	2% - працівник зі щорічним збільшенням до 10%
Росія 2002	Пенсійний Фонд РФ	Пенсійний Фонд РФ та НПФ	Особи, які народились не раніше 1967 р.	6% - роботодавець
Естонія 2004	Податкова та митна служба Естонії	Приватні пенсійні фонди	Особи, що народились не раніше 1983 р.	2% - працівник, 4% - держава
Литва 2004	Державний фонд соц. страхування	Приватні пенсійні фонди	Всі працюючі	5,5% - працівник
Словаччина 2005	Агентство соц. страхування	Приватні пенсійні фонди	Всі працюючі	9% - працівник
Узбекистан 2005	Державна податкова служба	Накопичувальний фонд соціального забезпечення	Всі працюючі	1% - працівник
Україна 01.01.2013	Пенсійний Фонд України (ПФУ)	ПФУ, через 2 роки ПФУ та НПФ	Особи до 35 років	2% - працівник зі щорічним збільшенням на 1% до 7%

*Розроблено автором за [1, 2, 3, 12].

¹Особи, для яких обов'язкова участь у Рівні II на рік запровадження.

²Обов'язково для осіб, що починають роботу

В Аргентині, Естонії, Латвії, Румунії, Узбекистані, Угорщині, Швеції збором внесків займаються податкові органи, у Литві, Польщі, Словаччині – орган соціального страхування, у Сінгапурі – центральний накопичувальний фонд [13]. До числа аргументів на користь централізації відносяться: економія за рахунок масштабу, зниження навантаження на роботодавців, інформаційні бар'єри між роботодавцями і фондами, а також між управляючими фондами і учасниками [4, с. 107].

Акумулювання обов'язкових внесків також здійснюється або централізовано, для чого створюється централізований пенсійний фонд (Аргентина, Уругвай, Узбекистан, Киргизстан), або децентралізовано у декількох приватних пенсійних фондах (у більшості країн). Наприклад, у Польщі, Македонії, Румунії та багатьох інших країнах учасники обирають приватні пенсійні фонди з відповідною інвестиційною політикою. В Угорщині, Швеції, Чилі окрім фонду можна ще обрати й інвестиційну політику із декількох запропонованих [13].





У Швеції, Росії, Казахстані є центральний фонд та надається їй право вибору НПФ. Учасники обов'язкової накопичувальної системи Швеції мають право вибору й інвестиційної політики (кожний фонд пропонує три види політики: агресивну, збалансовану, помірковану).

Наступний критерій класифікації – регулювання та гарантування мінімального рівня інвестиційної доходності пенсійних активів. Мінімальний розмір доходу на інвестиції може не регулюватися державою (Мексика, Нікарагуа, Коста-Ріка), не регулюватися, але гарантуватися компаніями з управління пенсійними фондами (Болівія) [4, с. 130-131], бути гарантованим відносно або абсолютно. Гарантія відносної доходності прив'язана до середньої доходності сектору пенсійних фондів за певний період. Чилі, Словаччина, Польща та Болгарія запровадили механізм гарантування відносної ставки інвестиційного доходу, регулюючи його рівень відносно ринкового орієнтиру [9, с. 3]. Гарантія абсолютної доходності дорівнює визначеній ставці не-

залежно від того, наскільки добре або погано працює пенсійний сектор та ринок. Наприклад, пенсійні фонди Швейцарії повинні забезпечувати інвестиційний дохід у розмірі 2,75% (уряд розглядає питання зменшення цієї ставки до 2% у зв'язку з фінансовою кризою). Росія запровадила мінімальну ставку доходу у розмірі 0% на рік. Це є відмінністю у порівнянні зі Швейцарією, де гарантія є кумулятивною, яку потрібно забезпечувати у певні ключові моменти (коли учасник змінює роботу або виходить на пенсію). А в Росії «плюси» та «мінуси» необхідно збалансовувати кожного року, що, як правило, коштує дорожче для фонду (або для держави, залежно від того хто виступає гарантом) [9, с. 4].

На закінчення зупинимося на аналізі реакції накопичувальних систем на глобальну фінансову кризу, оскільки накопичувальні системи чутливі саме до фінансових ризиків. Фінансова глобальна криза дала поштовх до реформ, окремі з яких назустріч раніше (табл. 3).

Таблиця 3

Заходи, здійснені країнами у відповідь на глобальну кризу, в рамках Рівня II*

Країна	Заходи
1. Зміна ставки пенсійних внесків	
Польща	Зниження ставки внесків з 7,3% до 3% від з/п, починаючи з 2010 року. Переведення коштів з Рівня II до Рівня I (призупинено у лютому 2010 р.)
Румунія	Ставку внеску заморожено на рівні 2% (замість 2,5% за законом)
Литва	Зниження ставки внесків з 5,5% до 2% у 2009-2010 рр., подальше збільшення до 6% у 2012-2014 рр.
Естонія	Повне переведення внесків Рівня II до Рівня I у 2009-2010 рр., повернення до 2% у 2011 р. і 4% у 2012 р. подальше збільшення до 6% у 2014-2017 рр.
Латвія	Зниження ставки внесків з 8% до 2% у 2009 р., збільшення до 4% у 2010 р. і до 6% у 2011 р. (за законом 10% у 2010 р.)
Сінгапур	Збільшення внесків роботодавців з 14,5% до 15,5% прибутку
Угорщина	З листопада 2010 р. тимчасово призупинено внески до 31.12.2011 р.
2. Дозвіл виходити/входити до Рівня II	
Словаччина	I вибір (січень – червень 2008р.), II вибір (листопад 2008 р. – червень 2009 р.)
Угорщина	Особам старше 52-х років у 2008 р. дозволено повернутися до Рівня I до кінця 2009 р.
3. Рівень II є добровільним для нових вкладників	
Словаччина	З січня 2008 р. участь у Рівні II для нових вкладників є добровільною
5. Зменшення адміністративних витратів	
Польща	Адміністративні витрати зменшено вдвічі
Угорщина	Зниження вартості послуг за адміністрування фондів Рівня II з 4,5% до 0,9%, з управління активами з 0,9% до 0,2% активів
Чилі	Зменшення витратів через проведення конкурсу серед фондів
Сінгапур	Адміністративні витрати 0,7% активів, які знаходяться в управлінні

*Розроблено автором за [6, с. 13-17], [8 с. 17-18], [12, с. 3], [13, с. 12]



Уряди деяких країн, таких як Словаччина, Естонія, Румунія, Болгарія, Латвія, Литва вжили енергійних заходів щодо скорочення внесків до Рівня II з 4-8% до уніфікованих сталих 2% і використовують цю різницю для фінансування Рівня I. Це не тільки вплине на майбутню пенсію учасників, а й руйнує плани інвесторів, тому уряди планують відмінити ці заходи та відновити заплановані збільшення внесків, так в Латвії вже у 2012 р. розмір внесків сягне 6%. Інші країни дозволили вкладникам, які є учасниками обох рівнів, повістю повернутися у Рівень I (Угорщина, Словаччина) [6, с. 16].

Фінансова криза вимагає й оптимізації та прозорості адміністративних видатків. Цікавий досвід Чилі: видатки вирішили зменшити через конкуренцію між пенсійними фондами. Прийнято рішення про проведення кожних два роки конкурсу серед фондів на залучення нових учасників (які тільки починають роботу). Критерій вибору: низький рівень адміністративних видатків та висока якість обслуговування [13, с. 12].

У багатьох країнах пенсійні фонди відреагували на спад цін на фіксовані активи через виведення активів з акцій та їх переведення у фіксовані інструменти доходів. Але ж, оскільки основна функція пенсійних фондів полягає у довгостроковому заощадженні, то фонди повинні фокусувати свою діяльність на довгострокових завданнях і уникати панічних спроб догнати ринок [6, с. 17]. Що й підтвердили подальші події та тенденції: багато країн швидко вирівняли ситуацію після негативної доходності 2008 р.. В Угорщині фонди Рівня II вже у 2009 р. отримали в середньому 21,3% інвестиційного доходу, чим компенсували збитки 2008 р. (з врахуванням інфляції 17,8%), у Румунії чистий дохід – 10,15-

19,39% (з врахуванням інфляції – 9,58%) [11].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що запропонована українським законодавцем модель загальнообов'язкової державної накопичувальної пенсійної системи увібрала у себе весь позитивний світовий досвід і є оптимальною з точки зору багаторівневої структури національної пенсійної системи (див. табл. 1-2). Разом з тим, згідно чинного законодавства [1], запровадження Рівня II можливе, починаючи з року, в якому буде забезпечено бездефіцитність бюджету солідарної системи. Але як свідчить світовий досвід, наприклад Чилі, ця умова не є необхідною. Накопичувальна система може перетворити національну пенсійну систему з гальма економічного розвитку у його каталізатор, отже з її запровадженням в Україні не варто зволікати.

Література

1. Закон України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» №3668-VI // Урядовий кур'єр. – 2011. – №168.
2. Табах А. Накопительные пенсионные системы за рубежом и их внедрение в России [Текст] / А. Табах // Вопросы экономики. – 2010. – № 5. – С. 32-58.
3. Аналіз запропонованої обов'язкової накопичувальної системи [Електронний ресурс] / Проект розвитку фінансового сектору. – Режим доступу: <http://www.finrep.kiev.ua>
4. Хольцман Р. Обеспеченная старость в XXI веке: пенсионные системы и реформы в международной перспективе [Текст] / Р. Хольцман, Р. Хинц.

– Вашингтон. Округ Колумбия: Всемирный банк, 2005. – 199 с.

5. Whitehouse E. Pensions Panorama: Retirement-Income Systems in 53 Countries / E. Whitehouse. – Washington D.C.: The World Bank, 2007. – 254 p.

6. Пенсионные системы в период кризиса [Электронный ресурс] / Региональный доклад по странам Европы и Центральной Азии. 12 ноября 2009 года. Сектор развития человеческого потенциала Регион Европы и Центральной Азии. – Washington, DC: The World Bank, 2009. – 26 с. – Режим доступа: <http://siteresources.worldbank.org>

7. Pensions at a Glance 2009: Retirement-Income Systems in OECD Countries [Электронный ресурс] / OECD: Paris, 2009. – 280 p. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/dataoecd/10/21/43062461.pdf>

8. Пенсионные системы после кризиса [Электронный ресурс] / Обзор Центра макроэкономических исследований Сбербанка России. Москва, 2011. – 22 с. – Режим доступа: <http://www.sbrf.ru/common/img/uploaded/files/pdf>

9. Міжнародний пенсійний вісник [Електронний ресурс] / Проект розвитку ринків капіталу. – 2009. – №9 – 11 с. – Режим доступу: http://www.pension.kiev.ua/files/newsletter_issue9_sep2009_ua.pdf

10. Міжнародний пенсійний вісник [Електронний ресурс] / Проект розвитку ринків капіталу. – 2009. – №10 – 8 с. – Режим доступу: http://www.pension.kiev.ua/files/newsletter_issue10_oct2009_ua.pdf

11. Міжнародний пенсійний вісник [Електронний ресурс] / Проект розвитку ринків капіталу. – 2010. – №14 – 6 с. – Режим доступу: http://www.pension.kiev.ua/files/newsletter_issue14_feb2010_ua.pdf

12. Міжнародний пенсійний вісник [Електронний ресурс] / Проект розвитку ринків капіталу. – 2010. – №16 – 10 с. – Режим доступу: http://pension.kiev.ua/files/newsletter_issue16_apr2010_ua.pdf

13. Горюк Н. Накопичити кошти на майбутню пенсію [Текст] / Н. Горюк // Вісник Пенсійного фонду України. – 2011. – №8 – С. 10-12.

Рецензент: Даніч В. М. – д.е.н, професор, декан факультету менеджменту Східно-українського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

*Стаття подана
18. 01. 2012 р.*



МЕТОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНІВ

У статті проведено дослідження та порівняння сучасних методик оцінки конкурентоспроможності регіону та визначені шляхи їх подальшого вдосконалення. Для визначення індикаторів виміру конкурентоспроможності регіонів ЄС Європейською комісією використано методику бенчмаркінгу. Оцінка порівняльного становища регіонів здійснена за показником інвестиційної привабливості. Досліджено методичний інструментарій оцінки конкурентоспроможності регіону.

Ключові слова: конкурентоспроможність регіону, рейтинг, оцінка, система показників.

Постановка проблеми. У ринковій системі господарювання категорія конкурентоспроможності є однією з головних, оскільки в ній концентровано виражаються економічні, науково-технічні, виробничі, організаційно-управлінські, маркетингові можливості як окремого суб'єкта господарської діяльності, так і економіки країни. Принцип конкурентоспроможності формально визнається основним елементом ринкової економіки, проте в умовах вітчизняної економіки він ще не має достатньої кількості своїх носіїв в особі підприємців і широкого прошарку економічно-активного населення, що включає в себе представників приватного і сімейного підприємництва, домашні господарства.

У сучасній економічній літературі широко представлені методики оцінки конкурентоспроможності вітчизняних та зарубіжних дослідників. Вітчизняні джерела з цієї проблеми стосуються аналізу окремих складових конкурентоспроможності, досліджень експортного потенціалу, економічної ефективності та детального аналізу факторів зовнішнього середовища господарської діяльності. Методики західних дослідників характеризуються більшою різноманітністю підходів до оцінки конкурентоспроможності, застосуванням всебічного аналізу економічної ситуації всередині регіону і оточуючого середовища.

Для регіону як суб'єкта конкурентної боротьби досягнення конкурентоспроможності означає, з одного боку, можливість підвищення ефективності розвитку, з іншого боку - право зайняти гідне місце в системі державного устрою й сприяти еко-

номічному зростанню в країні. У зв'язку із цим розуміння сутності міжрегіональної конкуренції й оволодіння методами зміцнення конкурентоспроможності регіонів стають актуальними для регіональних керівників. Виходячи з того що в цей час існує об'єктивна потреба систематизації знань про різні сторони регіональної конкурентоспроможності, ставиться завдання розглянути відомі методики оцінки конкурентоспроможності регіону й провести їхній аналіз.

Аналіз останніх досліджень й публікацій. Досліджували питання управління регіональним розвитком багато вчених, зокрема Андрєєв А.В., Ларіна Н.І., Меркушов В.В., Муратов М.А., Портер м., Ушвицький Л.І. та ін. Але проблеми управління регіональним розвитком, забезпеченням конкурентоспроможності регіонів виявилися досить багатоаспектними й потребують подальшого дослідження та адаптації до українських умов.

Мета статті є дослідження та аналіз методик оцінки рівня конкурентоспроможності регіонів для забезпечення регіонального управління сучасними інструментарієм.

Виклад основного матеріалу. Базовий підхід до оцінки конкурентоспроможності регіону можна сформулювати на основі концепції конкурентоспроможності країни, запропонованої М. Портером. Вона включає два аспекти оцінки конкурентоспроможності: факторний і результатний. Факторну оцінку конкурентоспроможності можна побудувати на основі детермінант регіонального ромба. В основу результуючої оцінки конкурентоспроможності регіо-



ну можна покласти визначення М. Портера. Конкурентоспроможність регіону - це продуктивність використання регіональних ресурсів, і в першу чергу робочої сили й капіталу, у порівнянні з іншими регіонами, що інтегрується у величині й динаміці валового регіонального продукту (ВРП) на душу населення (і/або одного працюючого), а також виражається іншими показниками [10].

Європейський експерт Д. Сепик відзначає, що конкурентоспроможність на рівні регіону визначити значно складніше, чим на рівні підприємства [11, с. 197-205]. По-перше, тому, що конкурентоспроможність на рівні регіону звичайно розглядається в рамках макроконцепції, а не як специфічно регіональне питання. По-друге, тому, що відсутній широкий консенсус щодо конкурентоспроможності на макрорівні. По-третє, тому, що саме визначення конкурентоспроможності еволюціонує в часі. У ЄС економіка вважається конкурентоспроможною, якщо її населення має досить високий і зростаючий рівень життя й високий рівень зайнятості на стійкій основі.

Для визначення індикаторів виміру конкурентоспроможності регіонів ЄС Європейською комісією використовується методика бенчмаркінгу.

Вітчизняними вченими ведуться активні дослідження з розробки методик оцінки конкурентоспроможності регіонів, однак єдиної методики ще не вироблено. Тому розглянуте багатогранне поняття може бути визначене в різних аспектах залежно від розв'язуваних завдань.

У монографії Селезньова А.З. досліджуються проблеми конкурентоспроможності Росії [12]. Конкурентні позиції регіонів на рівні ринків пропонується визначати на основі тринадцяти показників. До них відносять показники: потужності виробленої на території регіону сировини, матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів; забезпеченості виробничою, ринковою й соціальною інфраструктурою; ступеня зносу устаткування й перспективи його заміни; віддаленості постачальників і споживачів від основної маси ввозу-вивозу (не менш 60% обсягу); наявності транспорт-

них швидкісних магістралей, морських і річкових портів, інфраструктури міжнародного зв'язку; екологічної обстановки; забезпеченості висококваліфікованими кадрами й ін. Експериментальні розрахунки не представлені.

Шеховцевим Л. С. пропонувався експериментально апробований програмно-цільовий підхід до оцінки конкурентоспроможності на основі регіональних детермінант [14, с. 11-16]. Цілі першого рівня «дерева цілей» являють собою чотири типових детермінанти: формування факторів виробництва й умов бізнесу в регіоні, стимулювання попиту, розвиток комплексів (кластерів) родинних галузей, вибір і реалізація стратегій. На другому рівні представлені 18 підцілей, що деталізують мету першого рівня: підготовка кваліфікованих кадрів; формування наукових і спеціальних знань; залучення інвестицій; підвищення доходів населення; підтримка конкурентоспроможних галузей і ін. Результати експериментальних розрахунків оцінок важливості даних показників підтвердили коректність методичного підходу, запропонованого для вибору пріоритетних напрямків формування конкурентоспроможності регіону.

За останні роки з'явилася значна кількість вітчизняних або спеціально адаптованих до наших реалій закордонних методик оцінки інвестиційної ситуації, що складається в різних регіонах. На думку російських регіоналістів Ушвицького Л.І. і Парахіної В.Н., під конкурентоспроможністю регіону варто розуміти його здатність забезпечити високий рівень життя населення й доходів власників капіталу, а також ефективно використовувати наявний у регіоні економічний потенціал при виробництві товарів і послуг.

Дана методика може скласти основу оцінки конкурентоспроможності регіону як з погляду точної кількісної оцінки її параметрів, так і з погляду якісної характеристики одержуваних значень, що дають можливість представити реальні відносини й можливості територій аналізованого регіону.

Оцінка порівняльного становища регіонів здійснюється за показником інвес-





тиційної привабливості, відзначають Ушвицький Л.І. та Парахін В.Н. [13], що недостатньо для визначення перспектив розвитку регіонів, виділення тих з них, які мають високий невикористаний потенціал, а також «незаслужено забутих» інвесторами, експортерами товарів.

Ушвицький Л.І. і Шахназаров А. [13] відзначають, що у багатьох методиках перевага віддається бальним, переважно експертним оцінкам кожного з факторів, що враховуються. Однак на практиці такі оцінки неминуче є значною мірою суб'єктивними й звичайно згладжують реальний розкид регіональних характеристик, тому що експерти остерігаються крайніх оцінок.

Печаткін В.В., Саліхов С.У., Сабліна В.А. розуміють під конкурентоспроможністю регіону здатність економіки регіону стабільно виробляти й споживати товари й послуги в умовах конкуренції з товарами й послугами, виробленими в інших регіонах, при дотриманні екологічних стандартів і забезпеченні постійного росту рівня життя населення. Система показників базується на даних офіційної статистичної звітності й показниках, розрахованих на її основі [9].

Андрєєв В.Е. пропонує оцінювати соціально-економічну конкурентоспроможність регіону на основі зважених рангів двох груп показників: рівня життя й інвестиційної привабливості порівнюваних ре-

$$RC=f(P, FP, SP); RC=f(Y), \quad (1)$$

де P, FP, SP - фактори регіонального ринку;

$RC = f(B)$ - фактори, що визначають рівень життя населення регіону;

P - фактори регіонального ціноутворення (рівень цін за товарними групами, механізм їхнього встановлення, залежність від зовнішніх ринків, видалення регіону від джерел сировини й основних ринків збуту);

FP - наявність, розподіл і функціональна спрямованість основних факторів виробництва в регіоні (трудові ресурси, кописні копалини, галузева структура капіталу);

Y - рівень життя населення регіону (доходи, їхня структура й диференціація,

гійонів [1]. Він вважає за доцільне при визначенні конкурентоспроможності регіону взяти за основу критерії, що характеризують рівень і якість життя населення й пропонує побудувати наступний логічний ланцюжок: регіональний ринок - механізм ціноутворення - конкурентоспроможність регіону.

Виділений Андрєєвим В.Е. як основний критерій конкурентоспроможності регіону рівень життя населення багато в чому залежить від рівня його доходів (заробітної плати, соціальних виплат, прибутку й т.д.), які формуються на регіональному ринку праці. Судити про реальний рівень життя можна лише після порівняння величини доходів із цінами на ринку товарів і послуг, тому що, наприклад, заробітна плата, будучи у свою чергу елементом витрат виробництва для підприємства, багато в чому залежить від ефективності його функціонування.

Як вихідна категорія для аналізу конкурентоспроможності регіону виділяється регіональний ринок.

Узагальнюючи підходи до проблем взаємозв'язку ціноутворення й конкурентоспроможності в системі економічних відносин, у дослідженні Андрєєва В.Е. [1] пропонується сформулювати наступні функціональні залежності:

купівельна спроможність, ступінь зайнятості й ін.);

SP - соціально-політичні фактори, що характеризують взаємодію основних суб'єктів регіонального ринку - адміністрації, населення, підприємництва, взаємини з федеральним центром.

Дані функціональні залежності є вихідними, базовими, які надалі уточнюються й доповнюються іншими факторами. Андрєєв В.Е. відзначає, щоб в остаточному підсумку вийти на критерії конкурентоспроможності, необхідно більш детально зупинитися на аналізі регіонального ринку, у рамках якого взаємодіють всі перераховані фактори, і пропонує наступну теоретичну модель конкурентоспроможності регіону.

Важенін С.Г., Злоченко А.Р. пропонують оцінювати конкурентоспроможність макрорегіонів за наступними параметрами їхнього економічного поведіння: витрати на робочу силу і їхню структуру, інтенсивність відновлення основних фондів, кон'юнктура інвестиційного ринку, інноваційна мобільність [2]. Інтегральна оцінка конкурентоспроможності макрорегіону відсутня.

Казанцев С.В. пропонує оцінювати конкурентоспроможність регіонів по відношенню ВРП регіону до ВВП країни в душовому обчисленні [4, с. 191-199]. Оцінка факторів конкурентоспроможності заснована на відносних показниках, таких, як територія регіону, капіталовкладення, основні фонди, грошові доходи, щільність залізниць і автодоріг, кредити, кількість зайнятих у НДОКР. Наведено результати за трьома укрупненими групами регіонів.

Меркушев В.В. у своїй роботі [8] відзначає, що рівень конкурентоспроможності регіону - значення інтегральної оцінки конкурентоспроможності досліджуваного регіону, зіставлене з інтегральною оцінкою регіону-еталона, у якості якого найбільше доцільно використовувати регіон (реально існуючий або умовний), що володіє найкращими характеристиками конкурентоспроможності.

Ермішін А.В. у своїй роботі використовує кількісні і якісні показники конкурентної стабільності, і робить висновок, що отримані оцінки дозволяють сформулювати шістьнадцять первинних груп галузей, які в результаті укрупненого угруповання поєднуються в три групи галузей.

Як критерії оцінки показників можуть виступати наступні [3];

- високий темп галузевого росту - темп росту галузей, у яких зайняті центральні підприємства кластера, перевищує темп росту економіки в цілому на 5 і більше процентних пункти;

- високий темп кластерного росту - темп росту частки досліджуваних підприємств вище темпу росту галузі в цілому на 5 і більше процентних пункти (кластерний ріст);

- висока частка у ВРП - частка продукції галузевого кластера у валовому регіональному продукті перевищує 5 %.

Ці критерії дозволяються виявити вісім типів кластерів і визначити ступінь їхньої стратегічної важливості для регіону.

Смірнов С.Н., Сімачев Ю.В. у своїй роботі [7] відзначають, що залежно від цілей оцінки можуть бути обрані як інтегральні, так і відносні показники конкурентоспроможності регіону. При цьому інтегральні показники використовуються для роботи над створенням сприятливого іміджу регіону, визначення внеску регіону в економічний розвиток країни, а частки показники характеризують конкурентоспроможність регіону за конкретними напрямками (критеріям). Регіони з низьким загальним рівнем конкурентоспроможності можуть виявитися конкурентними за окремими показниками з погляду потенційних інвесторів [7].

Ларіна Н.І. і Макаєв А.І. для оцінки конкурентних позицій регіонів пропонують використовувати методіку, аналогічну методіці визначення рейтингів країн [6].

Її сутність складається в агрегуванні ряду приватних показників у загальний показник, що характеризує відносні позиції країни (регіону) за даним показником.

Оцінка Даниловим І. П. конкурентоспроможності регіону на основі інституціональних моделей і їхньої взаємодії в ідеалі повинна носити найбільш об'єктивістський характер, узагальнюючи й систематизуючи дані про соціально-економічні процеси в регіоні. Як якийсь образ модель лише приблизно описує оригінал. Ряд його істотних характеристик найчастіше вислизає з поля зору (тіньовий сектор, диференціація грошових доходів населення й ін.) [5]. Із серйозних недоліків моделі «регіон - статистика» слід зазначити дві: по-перше, далеко не вся регіональна статистика доступна для широкого користувача й по-друге, поява даних про події, що зафіксовано досить істотно запізнюється (до року). На розвиток регіону ця модель впливає опосередковано, через функціонування інших інститутів.

Професор Данилов І. П. як метод оцінки конкурентоспроможності розглядає підхід «кваліметрії», що заснований на «догмі одномірності» і відповідно до якої об'єкт завжди можна оцінити одним числом.

Професор Данилов І.П. у своїй роботі [5] також відзначає, що популярним методом оцінки конкурентоспроможності регіонів є рейтингова оцінка інвестиційної привабливості регіонів. У якості основної тридцяти-мільйонної інвестиційної привабливості регіонів прийняті дві характеристики: інвестиційний ризик і інвестиційний потенціал.



Порівняємо представлені вище методи й виявимо, на якому етапі перебуває

розробка інструментарію оцінки регіональної конкурентоспроможності (табл. 1).

Т а б л и ц я 1

Порівняння методик оцінки конкурентоспроможності розвитку регіонів

Автори	Методика оцінки	Переваги	Недоліки
Селезньова А.З.	На основі розрахунку тринадцяти показників		Експериментальні розрахунки не представлені
Шеховцевої Л.С.	Програмно-цільовий підхід на основі регіональних детермінант	Результати експериментальних розрахунків підтвердили коректність методичного підходу	Зрушення відбуваються тільки в напрямку оцінки положення організацій і окремих товарів
Ушвицький Л.І., Парахіна В.Н.	Інтегральна оцінка конкурентоспроможності регіонів	Проведено апробацію, сформульована концепція оцінки, обґрунтований склад показників для оцінки	Потрібне доповнення й обґрунтування переліку показників
Андрєєв В.Е.	На основі зважених рангів двох груп показників	Обґрунтування методики, представлений структурно-концептуальний підхід до оцінки, проведена апробація	Зосереджено на ціноутворенні, відсутність соціальних показників, потрібна експертна оцінка
Важенин С.Г., Злоченко А.Р., Татаркин А.І.	Оцінка по параметрах їхнього економічного поведіння		Інтегральна оцінка відсутня
Казанцев С.В.	Оцінка по відношенню ВРП регіону до ВВП країни в душовому обчисленні	Заснована на відносних, порівнянних показниках	Інтегральна оцінка конкурентоспроможності регіону відсутній
Салихов С.У., Печаткін В.В., Сабліна В.А.	Рейтингова оцінка конкурентоспроможності	Проведено апробацію	Відсутність чіткого обґрунтування, відсутність концепції оцінки, велика кількість показників
Меркушов В.В.	Інтегральна оцінка конкурентоспроможності регіонів	Обґрунтування методики, трикомпонентна система показників для оцінки, проведена апробація, доступність інформаційної бази	Відсутність показників соціальної спрямованості, методика показує тільки загальний економічний розвиток
Смірнов С.Н., Симачев Ю.В.	Оцінка як по інтегральному, так і часткою показникам	Інтегральна оцінка конкурентоспроможності регіону	
Ларіна Н.І., Макаєв А.І.	На основі розрахунку індексу (аналогічна методиці визначення рейтингів країн)	Проведено апробацію, обґрунтований склад показників, доступність інформаційної бази	Потрібне доповнення й обґрунтування переліку показників, методика показує тільки загальний економічний розвиток
Ермішіна А.В.	Оцінка потенціалу кластеризації	Обґрунтування методики, багатофакторний аналіз конкурентної стабільності	Методика спрямована на оцінку потенціалу кластеризації, неприступність інформаційної бази
Данілов І.П.	На основі інституціональних моделей і їхньої взаємодії	Системність, знання оперативної інформації	Не вся статистика доступна для широкого користувача, надходження даних істотно запізнюється

Порівняльний аналіз підходів до оцінки конкурентоспроможності регіону показує відсутність повноти і єдності у визначенні поняття конкурентоспроможності регіону, перевагу вивчення окремих аспектів конкурентоспроможності над інтегральними

оцінками. Дослідження не спираються на базове поняття «регіон» і не охоплюють різні функції цього територіального утворення: економічну, соціальну й ін.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, теоретичні й



практичні проблеми формування конкурентоспроможності регіону, незважаючи на їхню значимість, розроблені недостатньо й стосуються в основному окремих аспектів цієї проблеми. Дослідження методичного інструментарію оцінки конкурентоспроможності регіону показує, що в цей час методологія оцінки конкурентоспроможності регіонів перебуває в стадії розробки. Одним з найважливіших критеріїв вибору тієї або іншої методики є комплексність, тобто здатність об'єктивно відображати рівень економічного потенціалу й соціального розвитку регіону, ефективності використання ресурсів і залучення їх у регіон.

Проаналізувавши методики оцінки конкурентоспроможності регіону, викладені в роботах [1-14], необхідно відзначити, що існує розмаїтість підходів до оцінки конкурентоспроможності регіону, обумовлена різними цілями, поставленими при оцінці. Автори розглянутих методик сходяться до думки, що показник оцінки конкурентоспроможності регіону – комплексний показник. При цьому кожний автор виділяє різні групи. До показників, що найбільш часто зустрічаються належать наступні: показники рівня життя, інвестиційна привабливість регіону, система показників економічного потенціалу регіону, система показників регіональної ефективності, система показників конкурентних переваг.

Література

1. Андреев, А. В. Основы региональной экономики: учебное пособие [Текст] / А. А. Андреев, Л. М. Борисова, Э. В. Плучевская. – М.: КНОРУС, 2007. – 336 с.
2. Важенин С.Т., Злоченко А.Р., Татаркин А.И. Конъюнктура конкурентоспособности региона // Регион: экономика и социология. – 2004. – № 3. – С. 23–38.
3. Ермишина А. В. Конкурентоспособность региона [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://, www.ecsocman.edu.ru](http://www.ecsocman.edu.ru).

4. Казанцев С.В. Потенциал экономики регионов России как основа их внутренней конкурентоспособности //Регион. – 2004. – № 1. – С. 191–199

5. Конкурентоспособность регионов России (теоретические основы и методология) И.И. Данилов. – М.: «Канон» РООИ «Реабилитация», 2007. – 368 с.

6. Ларина, Н.И. Кластеризация как путь повышения международной конкурентоспособности страны и регионов / Н.И. Ларина, А.И. Макаева // ЭКО. – 2006. - № 10.

7. Механизмы повышения конкурентоспособности экономики регионов: препринт WP1/2005/06 / С.Н. Смирнов, Ю.В. Симачев, Л.С. Заеимова, А.А. Чулок. - М.: ГУ ВШЭ, 2005. – 64 с.

8. Меркушов В. В. Интегральная оценка конкурентоспособности регионов [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://sopssecretary.narod.ru>

9. Печаткин, В.В. Рейтинговая оценка конкурентоспособности регионов России / В.В. Печаткин, СУ. Салихов, В.А. Саблина; Ин-т социально-экономических исследований Уфимского научного центра РАН. — Уфа, 2004.

10. Портер, М.Э. Конкуренция ; пер. с англ.: учеб. пособие / М.Э. Портер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с.

11. Сепик Д. Индикаторы конкурентоспособности регионов: европейский подход // Регион: экономика и социология. – 2005. – № 2. – С. 197–205.

12. Селезнев А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России. – М.: Юристъ, 1999. – 346 с.

13. Ушвицкий, Л. И. Конкурентоспособность региона как новая реалья: сущность, методы оценки, современное состояние / Л. И. Ушвицкий, В. П. Парахина / СПб. Серия «Экономика». 2005. № 1. – С. 44-48.

14. Шеховцева Л.С. Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 4. – С.11–16.

Рецензент: Гончаров В. М. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Економіка підприємства та управління трудовими ресурсами» Луганського національного аграрного університету, м. Луганськ.

Стаття подана
07. 11. 2011 р.



ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ ТА ПОДОЛАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ

У статті розглянуто вплив екологічних та економічних факторів на просторовий розвиток регіонів України. Проаналізовано вплив впровадження інноваційних технологій на подолання територіальної диференціації. Особливу увагу приділено проблемним депресивним регіонам України. На основі проведених досліджень запропоновано комплексний підхід до регулювання розвитку регіонів з порушеним еколого-економічним балансом, який полягає у погодженні інтересів учасників, що прямим або побічним чином впливають на процес регіонального розвитку.

Ключові слова: регіональний розвиток, еколого-економічні фактори, інновації, територіальна диференціація.

Постановка проблем. Питання екологічного та економічного збалансованого розвитку регіонів України надзвичайно актуальні не тільки з точки зору просторового розвитку нашої держави, а й європейської території, особливо в контексті майбутньої євроінтеграції. Тому перед регіональною економікою України виникає надзвичайно важливе завдання, яке носить наукове й практичне значення – подолати внутрішню державну просторову диференціацію і відновити порушений еколого-економічний баланс. У першу чергу, підвищеної уваги до себе вимагають індустріальні регіони з розвинутою гірничою промисловістю, тому що саме вони відрізняються високим рівнем екологічного дисбалансу і низьким рівнем економічного розвитку. Тому на їх прикладі доцільно розглянути заявлену для дослідження тематику [1].

Наявність родовищ корисних копалин, безсумнівно, є благом для економіки будь-якої держави. На територіях їх розташування будуються гірничі підприємства, створюється валовий національний продукт. Однак минає час і кожна держава з розвинутою гірничою промисловістю неминуче приходять до необхідності реструктуризації галузі шляхом закриття економічно безперспективних шахт. Ліквідація кожної шахти – це своєрідний регіональний «стрес», який сприяє утворенню та розвитку місцевої соціально-економічної депресії. Комплекс економічно стимулюючих, соціально пом'якшуючих та екологічно відновлювальних заходів у регіонах з порушеним через гірничі роботи балансом

сталого розвитку, отримав назву «пост гірництво». Вперше серйозно з цією проблемою зіткнулися в Європі такі країни, як Великобританія, Франція, Німеччина, Чехія, Польща, де і був накопичений відповідний досвід. Перенести цей досвід в чистому вигляді на реалії України вкрай складно, але спиратися на відомі правові та інженерні рішення варто [2].

Не дивлячись на те, що вирішенню проблеми еколого-економічного відновлення територій і подолання просторової диференціації присвячено досить багато наукових праць і нормативних документів, не достатньо вивченим є питання імплементації інноваційних технологій в промисловий регіональний комплекс з метою відновлення еколого-економічного регіонального балансу. Праці таких вчених, як О. Амоша, Ю. Бажал, П. Беленькій, Е. Бойко, В. Геєць, Б. Губський, М. Долішній, В. Дорофійенко, А. Загородний, С. Злупко, Н. Козоріз, Я. Побурко є теоретичною основою регулювання еколого-економічного розвитку регіонів.

Мета статті. Метою дослідження, результати якого представлені в даній роботі, є виявлення чинників, які мають найбільший вплив на екологічний та економічний розвиток регіону; узагальнення існуючих інноваційних технологій, які дозволять вирішити проблему подолання просторової диференціації. Для досягнення мети в роботі здійснено аналіз відповідності інноваційних технологій природно-кліматичним та економічним умовам регіону на прикладі вирішення проблеми розвитку депресивних вугледобувних терито-



рій, що дозволило виявити найбільш істотні екологічні та економічні чинники, а також запропонувати нове інфраструктурне формування в системі управління розвитком регіонів України.

Виклад основного матеріалу. Характерною рисою розвитку регіонів за західним зразком є комплексне вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем старопромислових депресивних регіонів на основі використання інноваційних технологій з урахуванням оптимального співвідношення інтересів приватного інвестора, суспільства і держави. При цьому вирішуються не тільки локальні завдання теперішнього часу, але й забезпечується своєчасне реагування на глобальні загрози недалекого майбутнього. До таких загроз, зокрема, можна віднести дефіцит енергії, якісних продуктів харчування, чистої питної води, мінеральних ресурсів.

Найбільш яскравим прикладом проблеми розвитку регіонів з порушеною екологією і слабкою економікою є ситуація, що складається в районах видобутку вугілля. Масштаби цієї проблеми у вугільній промисловості різних країн не однакові. Їх можна оцінити за тривалістю ведення гірничих робіт і площею порушених територій, щільністю населення у вугільних регіонах і кількістю людей, зайнятих у цій галузі, глибиною ведення гірничих робіт. За цими показниками Україна займає стійке провідне місце, оскільки масштабні гірничі роботи на її території (Донбас, Кривбас) ведуться вже більше 200 років, глибина розробки вугільних пластів сягає позначки 1500 м і більше, загальна площа порушених земель становить близько 35% всієї території [3].

Станом на 2011 р. в країні налічувалося 113 державних і 28 приватних вугільних підприємств. Слід пам'ятати, що за кожним таким підприємством, за правилом, стоїть економічно моноструктурний населений пункт. Це величезні території, які вимагають відновлення екосистеми, працевлаштування та забезпечення належних стандартів якості життя населення шляхом створення підприємств іншої економічної спрямованості. Існуючі проблеми тільки посиляться за будь-яких змін цього еконо-

міко-правового устрою в галузі. Досить радикальні заходи передбачені для вирішення цих проблем в Програмі соціально-економічних реформ Президента України, де зокрема пропонується збиткові шахти закрити, рентабельні – приватизувати, гірників, які залишилися без роботи, перевести і переселити в інші більш розвинуті регіони [4, 10]. Аналіз пропонованих заходів показав, що це економічно більш витратний і далеко не самий раціональний шлях вирішення екологічних та економічних проблем депресивних територій. Причини такої нераціональності криються в наступному.

Передбачається, що основою добробуту вугледобувного регіону повинна бути рентабельна діяльність кожної окремо взятої шахти, яка в цьому випадку представляє собою джерело доходів державного та місцевих бюджетів, а також створення робочих місць. Однак, за рідкісним винятком, практично всі державні шахти Україні збиткові. У період з 2001 по 2010 роки, з метою компенсації частини собівартості видобутого вугілля, їм було направлено з Державного бюджету України 4,3 млрд. доларів субвенцій. Досвід показує, що ліквідація навіть не рентабельної шахти, як це передбачається в Програмі Президента України, обходиться державі дорожче, ніж її функціонування зі збитками, не зважаючи на втрату робочих місць і екологічні наслідки. Кошторис витрат на ліквідацію однієї шахти коливається від 10 до 20 млн. доларів [5]. Станом на вересень 2011 р. на території Донецької та Луганської областей зі 102 шахт, рішення про закриття яких було прийнято ще в 1996 р., в процесі ліквідації перебуває 81 шахта. Хронічне неповне фінансування на рівні 54% призводить до того, що реалізація проектів закриття шахт становить 6-12 років замість 2-3, а їх вартість зростає в 2-4 рази через постійне зростання витрат на утримання шахти та соціальні заходи.

Тим часом, існуючі в Україні інженерні технології відкривають можливості роботи шахти як рентабельного автономного енергогенеруючого комплексу на основі відпрацювання залишкових запасів вугілля, використання альтернативних





джерел геотермальної, сонячної, вітрової енергії. Це дозволить створювати на базі шахти нові рентабельні підприємства іншого економічного спрямування, а геоінформаційні технології і технології в сфері охорони навколишнього середовища дозволять здійснювати постійний моніторинг техногенного і біологічного стану території, чим забезпечувати оперативне реагування на будь-які відхилення від стратегічного напрямку реабілітації регіону. На цій основі можуть бути змінені економіко-правові концептуальні положення регулювання розвитку регіонів з економічними та екологічними проблемами та реструктуризації вугільної галузі [6, 8].

Технології, що дозволяють вивести шахту та разом з нею регіон на рівень заданої рентабельності, охоплюють підземний, наземний та повітряний простір території навколо гірничого підприємства. Впровадження кожної окремої технології являє собою самостійний бізнес-план з певним обсягом інвестицій, терміном окупності, рівнем прибутковості, обсягом передбачених податків у місцевий та Державний бюджет.

Можливості технологічного рішення проблеми відновлення екологічного та економічного балансу територій для подолання просторової диференціації найзручніше розглянути на прикладі мономіст, утворених навколо шахти-гідрорегулятора, яка не може бути закрита в принципі через необхідність запобігання загрози затоплення сусідніх працюючих шахт і підтоплення території. З одного боку – це постійне джерело зростаючих витрат, але з іншого боку – це ресурс для отримання додаткової енергії шляхом використання, наприклад, технології теплових насосів, створення спеціальних екранів для відбору тепла надр, технології експлуатації газогідротермальних родовищ в порушених гірничими роботами геологічних структурах.

Крім того, в межах поля закритої шахти знаходяться мільйони тонн розкритих і залишених в надрах запасів вугілля. Для економіки регіону та держави це значні втрати. Так, за оцінками експертів запаси вугілля на ліквідованих шахтах Луганської області становлять 1,2 млрд. т., що

відповідає втраті доходів 114 млрд. доларів США. Зменшити ці економічні втрати можна при використанні технологій підземної газифікації, які дозволяють перетворити залишкові запаси в тепло і сукупність ліквідних хімічних компонентів [7].

Незалежно від того діючої або закритою є шахта, вона являє собою джерело альтернативної енергії за рахунок використання технологій уловлювання метану, що знаходиться у вугіллі та гірничих породах.

Отримане з надр шахт на основі зазначених технологій тепло може бути передано на поверхню, де доцільно розташувати виробничі комплекси, що відповідають вищезгаданим стратегічним напрямкам екологічного та економічного розвитку регіону.

Так, наприклад, при шахті, яка виконує функції регулювання гідрогеологічного середовища і перекачує мільйони тонн води на рік, може функціонувати водоочисний комплекс. У той час, коли деякі держави світу відчують гострий брак питної води і розробляють енерговитратні технології її отримання з морської, воду, яка циркулює у шахті можна очистити та перетворити в дорогий комерційний ресурс і джерело здорового життя у вуглевидобувних регіонах з порушеною екологією.

Додаткові ресурси води та енергії створюють всі необхідні умови для будівництва на поверхні шахти великих аграрних та промислових комплексів, малих підприємств у сфері послуг, які можуть автономно опалюватися і забезпечуватися водою. Попередній аналіз показав, що такий аграрний комплекс доцільно позиціонувати в ринковій ніші з вирощування екологічно чистих продуктів харчування, які стають все більш запитувані у світі [9, 11].

Аграрні та промислові підприємства в залежності від специфіки та характеру діяльності можуть бути розташовані не тільки на поверхні, але і у штучних підземних виробках. Кілометри штучно створених пустот можуть бути переобладнані під складські приміщення різного призначення, погребі, грибні ферми. Щороку в Україні виникає питання про невідповідність обся-

гу врожаїв сільськогосподарської продукції наявним можливостям сховищ. При правильній організації процесів, на базі ряду збиткових закритих шахт міг би бути організований великий логістичний торгівельний центр.

Тисячі тонн порід відвалів з часом можуть стати сировиною для здійснення рециклінгу корисних компонентів, які містяться в цих, по суті, техногенних родовищах. У свою чергу на основі наявної сировинної бази такого роду і з використанням існуючих нанотехнологій можуть створюватися підприємства з виробництва нових високоміцних будівельних матеріалів.

Степова зона, в якій розташовані депресивні вугледобувні регіони, наявність териконів можуть служити додатковим джерелом сонячної та вітрової енергії при використанні спеціальних технологій і техніки, створеної, наприклад, на Південному машинобудівному заводі (Державне підприємство «Виробниче об'єднання Південний машинобудівний завод ім. А.М. Макарова»). Такий технологічний комплекс може дати відчутний для території регіону сукупний ефект у вигляді альтернативної енергії та знизити, якщо не подолати, збитковість і фінансову залежність депресивного регіону в цілому за рахунок зниження витрат на енергоносії та отримання додаткового прибутку від створення нових підприємств.

Досвід закриття шахт Німеччини, Великобританії, Франції, Польщі, Чехії показує, що закриті шахти можна перетворити на музеї промисловості, а їх відвідування включити в маршрути для індустріального туризму, оскільки вважається, що такі регіони є історичною цінністю та представляють промислову спадщину держави.

Як впливає з вищесказаного, еколого-економічний розвиток регіонів та подолання просторової диференціації на основі пост гірництва – це складна система технологій з використання додаткових можливостей шахти і території в цілому. Для якісного управління всіма фізичними та біологічними процесами, що протікають в такій геотехнічній системі, для підтримки її стійкості необхідні технології геоін-

формаційного космічного моніторингу. Комплекс отриманих даних «земля - повітря» дозволить вчасно запобігти негативним екологічним явищам і отримати інформацію про можливості використання ресурсів території.

Особливе місце у вирішенні проблем екологічно занедбаних та економічно слабких регіонів займають технології охорони здоров'я людей і навколишнього середовища. Саме вони в сукупності з названими вище інженерними технологіями, з необхідними економіко-правовими механізмами привнесуть у розвиток депресивних територій той елемент стабільності, про який говорять, маючи на увазі сталий розвиток, а саме – здатність системи споживати біологічні, фізичні, людські ресурси меншими темпами, ніж темпи їх відновлення.

Забруднення атмосфери, води і ґрунтів шкідливими хімічними речовинами багато в чому відбувається через постійне горіння породних відвалів, складування відходів з техногенно-посиленою радіоактивністю. Гектари підробленої поверхні вимагають рекультивативної та озеленення. Санітарно-епідеміологічна ситуація ускладнюється проблемами підтоплення територій населених пунктів шахтними водами, при якому руйнуються інженерні мережі та інші комунікації, виникають загрози техногенних аварій. За оцінками експертів Донецької області вода в закритих шахтах може збільшити силу сейсмічних коливань у декілька разів. Загрозою для життя місцевого населення є проникнення метану на поверхню і його накопичення в підвалах житлових будинків.

Вирішенню цих проблем сприятиме комплекс методів моніторингу стану здоров'я людей, що дозволяє відстежити процеси, що відбуваються в організмі людини на клітинному рівні. Це технології очистки повітря від пилу, води - від важких речовин, ґрунту - від засолення. Це технологія сепарації побутових відходів та вилучення з них корисних металовмісних компонентів з отриманням вторинної сировини, що є суміжним проектом до хімічного комплексу.





Самим загрозливим наслідком накопичених не вирішених соціальних проблем вугледобувних регіонів є фактичне руйнування цінного людського капіталу: втрата для економіки держави робітників і фахівців гірничих професій, поява атмосфери морального занепокоєння шахтарів та членів їх сімей. Через масове закриття шахт в 1996 р. ринок праці Україні був поповнений 35 тисячами безробітних гірників, за кожним з яких стоїть сім'я, що залишилася без засобів до існування. Виникає резонансне питання працевлаштування звільнених робітників і фахівців, що тягне за собою проблеми міграції, масового переселення людей і перекваліфікації. Важливим фактором розвитку регіональної депресії є відсутність перспектив отримання робочого місця у молоді, яка залишає регіон у пошуках роботи. Під час ліквідації шахт руйнується соціальна інфраструктура; надзвичайно гострою залишається проблема утилізації побутових відходів. Вирішити ці питання можна шляхом забезпечення економічного зростання території. Працюючі промислові комплекси на базі шахт дозволять зберегти робочі місця, дати поштовх до розвитку підприємницької ініціативи, підвищити зацікавленість у молоді залишатися в рідному місті, налагодити соціальну інфраструктуру.

Комплекс технологій, спрямований на вирішення технічних завдань, нерозривно пов'язаний з цілою низкою організаційно-правових, соціальних та екологічних проблем. Проте, як раніше зазначалося, в існуючих програмах регіонального розвитку та реструктуризації вугільної галузі така інтеграція не враховується. Удосконалення потребують правові механізми приватизації вугільних підприємств. На наш погляд, разом з необхідністю залучення приватних інвестицій в галузь, приватизація шахтного фонду Україна тільки частково зніме фінансове навантаження на бюджет з підтримки депресивних вугледобувних регіонів і не вирішить питання їх подальшого розвитку. По-перше, певна частина шахт буде визнана економічно безперспективною, і саме ці шахти залишаться на балансі держави, і вимагатимуть подальшого постліквідаційного утримання. По-друге, процес приватизації може затягнутися так само, як і процес закриття вугільних підприємств. По-третє, нові механізми соціальної та екологічної відповідальності власника за стан території та рівень життя насе-

лення не відпрацьовані, а відповідно до існуючих відповідальність за розвиток території після закриття приватної шахти лягає на державу. У цьому випадку може виявитися ефективним механізм створення і функціонування на території гірничодобувних підприємств індустріальних парків, законопроект про які готується до другого читання.

Індустріальний парк – відповідно до проекту це самостійна юридична особа, за яким закріплена окрема земельна ділянка. У світлі земельної реформи може виявитися, що розроблені території вугільних підприємств із загрозою підтоплення та проникнення газу на поверхню, з порушеною екологією, матимуть не найвищу ринкову вартість. В цьому випадку індустріальний парк може зіграти позитивну роль в залученні інвесторів на цю територію. Індустріальний парк передбачає відповідальність керуючої компанії за відновлення роботи об'єктів соціально-побутової інфраструктури, що також позитивно позначиться на розвитку регіону, а державні преференції у сфері ведення господарської діяльності дозволять стимулювати створення нових підприємств. Відповідно до законопроекту органи місцевого самоврядування мають першочергове право ініціювати створення індустріального парку на комунальних землях для вирішення регіональних проблем розвитку за рахунок залучення інвестицій.

Важливою функцією управління екологічним та економічним розвитком регіонів є узгодження і об'єднання цілей і засобів їх досягнення в економічній, технологічній, соціальній та екологічній площинах. Це може бути враховано в програмах розвитку вугільної галузі та держави в цілому шляхом побудови спеціальних прогнозних економіко-математичних моделей доходів і витрат від наведених вище бізнес-проектів, що реалізуються на основі базових інженерних інновацій. Таким чином, інвестор буде вкладати гроші у видобуток корисних копалин не тільки, як у тимчасовий проект, після завершення якого, фінанси спрямовуються в інші галузі, але і як в довгостроковий стратегічний план, який продовжує функціонувати і приносить доходи навіть після відпрацювання корисних копалин. Для реалізації такого масштабного державного проекту повинен бути створений Національний Центр пост гірництва.

Так, наприклад, питаннями пост-розвитку гірничодобувних регіонів займаються спеціально створені для цього структури такі як: в Європі - Post-mining Alliance і European Association for Coal and Lignite «Euracoal», в США - National Mining Association.

Висновки та перспективи подальших досліджень:

1. Проблема подальшого функціонування депресивних територій, які характеризуються екологічним та економічним дисбалансом, найбільш ефективно може бути вирішена шляхом раціонального поєднання інтересів держави, інвесторів, розробників інноваційних технологій та інститутів регіональної влади.

2. Відсутність взаємоузгоджених інтересів на рівні держави і регіонів у частині еколого-економічної політики є головним фактором незадовільного соціально-економічного розвитку регіонів.

3. Сукупність інноваційних технологій, доведених до рівня бізнес-планів, повинна бути об'єднана в комплексні регіональні інвестиційно-інноваційні проекти відкритого типу.

4. Для управління цими проектами і координації дій держави, інвесторів і розробників інноваційних технологій повинен бути створений національний Центр з вирішення проблем регіонів з порушеним еколого-економічним балансом.

Література

1. The Vancouver Declaration On Human Settlements From the report of Habitat: United Nations Conference on Human Settlements Vancouver, Canada, 31 May to 11 June 1976 // [Електронний ресурс] URL: <http://habitat.igc.org/>

2. Танчук Н.В. Концепції державної регіональної політики: політичний та теоретичний дискурс / Н.В. Танчук // [Електронний ресурс] URL: <http://www.nbu.gov.ua>

3. Божидарнік Н.В. Регіональна асиметрія в Європейському Союзі та механізми її регулювання : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра. екон. наук : спец.

08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Н.В. Божидарнік. – Київ, 2006. – 17 с.

4. Пивняк Г. Г., Гуменик И. Л., К. Дребенштедт, Панасенко А.И. Научные основы рационального природопользования при открытой разработке месторождений. – Д.: НГУ, 2011. – 568 с.

5. Комащенко В. И., Голик В. И., Дребенштедт К. Влияние деятельности геологоразведочной и горнодобывающей промышленности на окружающую среду: монография. – М.: КДУ, 2010. – 356 с.

6. Моисеенков В. А. Оценка и характер работы по реализации программы закрытия особо убыточных шахт и разрезов // Уголь. – 2009. - №3. – С. 7-11.

7. Решение геоэкологических и социальных проблем во время эксплуатации и закрытия угольных шахт / Янукович В.Ф., Азаров Н.Я., Анциферов А.В. и др. – Донецк: ТОВ «Алан», 2002. – 480с.

8. Мельник М.І. Теоретико-методологічні засади оцінки та моделювання інвестиційного клімату регіону : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к-та. екон. наук : спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / М.І. Мельник. – Львів, 2005. – 29 с.

9. Пирог О. В. Науково-методичні засади оцінки і регулювання інвестиційної діяльності у промисловому секторі регіону : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к-та. екон. наук: спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / О. В. Пирог. – Дніпропетровськ, 2005. – 21 с.

10. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/>

11. Дутка С. Агроенергетическая рекультивация нарушенных земель, как среда предпринимательской инновационной деятельности / Всеукраинский научно-производственный журнал «Инновационная экономика» // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nbu.gov.ua/>

Рецензент: Швець В. Я. – д.е.н., професор Державного ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ.

Стаття подана
17. 02. 2012 р



ОЦІНКА РІВНЯ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Проаналізовано змінення показників зовнішньої торгівлі товарами і послугами Луганської області, обґрунтовано динаміку змінення географічної структури експорту Луганської області, представлено показники товарної структури зовнішньої торгівлі Луганської області, здійснено аналіз оцінки реалізації експортного потенціалу на рівні усіх структуроутворюючих елементів при визначенні оптимальної стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності Луганської області.

Ключові слова: аналіз, оцінка, показники, товарна структура, географічна структура, експорт, експортний потенціал регіону.

Постановка проблеми. Оцінка рівня розвитку експортного потенціалу регіону має велику практичну значущість для визначення напрямів вдосконалення і перспектив розвитку експортної діяльності регіону.

Рівень розвитку експортного потенціалу доцільно визначати на основі аналізу фактичних даних по експорту регіону. При цьому неможливо дати однозначну інтегральну оцінку рівня розвитку експортного потенціалу регіону. Для характеристики рівня розвитку експортного потенціалу регіону доцільно використовувати сукупність комплексних показників. Причому важливо зробити акцент на актуальності цього питання у практичній діяльності, оскільки в сучасних умовах збільшення ефективності використання експортного потенціалу є одним з основних аспектів підвищення об'ємів експортної діяльності країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Деякі проблемні аспекти аналізу оцінки реалізації експортного потенціалу регіону знайшли відображення в роботах російських учених, - Єлькіна І.В. [1, с.11-14], Кірсанова В.В. [2, с.15], Сейфулаєвої М.Є. [6, с.71]. У вітчизняній літературі, присвяченій проблемам експортного потенціалу регіону, необхідно відмітити роботи Третяк В.В. [7, с.230]. Однак, багато питань цієї проблеми залишаються дискусійними і потребують подальших досліджень. Зокрема, це стосується уточнення застосування методик аналізу оцінки експортного потенціалу безпосередньо на прикладі Луганської області.

Метою статті є аналіз оцінки реалізації експортного потенціалу на рівні усіх структуроутворюючих елементів при визначенні оптимальної стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності Луганської області.

Виклад основного матеріалу. Оцінка реалізації експортного потенціалу регіону може бути визначена як на підставі абсолютних кількісних показників, виражених натуральними величинами (об'єм постачань, собівартість продукції, ціна та ін.), так і на підставі відносних показників в їх системному співвідношенні (питома вага, рентабельність виробництва, середня економічна ефективність експорту та ін.).

Визначення системи показників для оцінки реалізації експортного потенціалу регіону як однією із ланок зовнішньоекономічного потенціалу країни набувають актуальності тому, що значення зовнішньоекономічної діяльності, а саме, її експортний аспект в розвитку всіх країн, у тому числі і України, постійно зростає. Історичний досвід підтверджує вигідність розширення участі країн у міжнародному розподілу праці і різноманітних формах міжнародного бізнесу. Особливу значимість має розвиток експортної діяльності для прикордонних регіонів України, до яких, зокрема, належить Луганська область. Аналізуючи можливості експортної діяльності Луганської області в її нинішніх масштабах, слід визнати, що сучасний відносно стійкий економічний розвиток області значною мірою визначається розвитком її експортного потенціалу і очевидними перспективами подальшої інтеграції у світову економіку.



Характер експортної діяльності Луганської області сформувався багато в чому завдяки внутрішньо-регіональній спеціалізації і відрізняється, в більшості своїй, сировинною спрямованістю експортного виробництва. Провідна роль в економіці Луганського регіону належить промисловості, питома вага якої в обсязі валового суспільного продукту складає три четверті. Протягом останніх років Луганська область утримує третє місце серед регіонів України, що формують експортну політику держави, коефіцієнт покриття експортом імпорту по Луганській області є одним з найбільших серед областей України.

Проаналізуємо найбільш вагомі показники у структурі експортної діяльності Луганської області.

Зовнішньоторговельний оборот товарів та послуг Луганської області за 2010 р. становив 7017,7 млн.дол. США і збільшився порівняно з 2009 р. в 1,6 рази. При цьому обсяги експорту товарів та послуг збільшилися в 1,8 рази, імпорту - на 38,9% і склали відповідно 3476,3 млн.дол. та 3541,5 млн.дол. Від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу Луганської області за 2010 р. становило 65,2 млн. дол. (за 2009 р. також від'ємне - 628,6 млн.дол.). За останні 4 роки обсяг зовнішньоторговельного обігу Луганської області має тенденцію стрибкоподібної зміни. Найвищий його показник відзначається у 2008 р., що на 35,92% вище за показник 2010 р., на 59,19% вище за показник 2009 р. і на 29,44% вище за показник 2007 р. Питома вага зовнішньої торгівлі товарами набагато вище, ніж показники зовнішньої торгівлі послугами в загальному об'ємі зовнішньоторговельного обігу Луганської області.

Аналізуючи дані, що характеризують кількість країн-партнерів в загальному обсязі зовнішньої торгівлі товарами, необхідно відмітити, що найвищий показник спостерігається в 2008 р., в 2009-2010 рр. цей показник має незначну тенденцію до зниження (14,07%). Проте, порівняно з 2000 р., цей показник збільшився на 45,46% в 2010 р. Що стосується цього ж показника в загальному обсязі зовнішньої торгівлі послугами, доцільно відмітити його поступове збільшення, причому найви-

щий показник спостерігається в 2010 р. Показники 2008 р. є досить високими, далі спостерігається їх зниження, яке в 2009-2010 рр. призводить до негативного сальдо зовнішньоторговельного балансу, що, у свою чергу, негативно впливає на соціально-економічний розвиток регіону. Отже, експортна діяльність займає величезне місце у соціально-економічному розвитку регіону, тому що експорт в сучасних умовах господарювання, у все більшій мірі, перетворюється на особливий напрям, що виводить економіку з кризи.

Простежимо проаналізовані змінення показників зовнішньої торгівлі товарами і послугами у зведеному зовнішньоторговельному балансі Луганської області по роках (табл. 1).

Для визначення існуючих змін в розвитку експортного потенціалу регіону представляється необхідним проаналізувати динаміку зведеного зовнішньоторговельного балансу Луганської області, виходячи з представлених даних.

Упродовж 2000 р., 2007 - 2008 рр. сальдо зовнішньоторговельного балансу Луганської області було позитивним, причому рівень експорту значно перевищував об'єми імпорту. За результатами показників цих років Луганську область можна віднести до нетто-вивізних регіонів України. Головною причиною виникнення і зростання позитивного сальдо в зовнішній торгівлі Луганської області являється, передусім, збільшення експорту. Проте, в 2009 - 2010 рр. об'єми імпорту перевищують об'єми експорту, чим і викликано негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу в ці роки. Коефіцієнт покриття експортом імпорту склав в 2010 р. 0,95 (у порівнянні з 2009 р. - 0,77).

Характерною особливістю експорту Луганської області є його достатньо широка географічна структура. Зовнішньоторговельні операції в 2010 р. здійснювалися з партнерами з 110 країн світу.

До країн СНД було експортовано 70,4% усіх товарів, до країн ЄС - 17,2% (у 2009 р. - відповідно 54,3% і 23,4%).



Зведений зовнішньоторговельний баланс Луганської області [5, с. 8]

Найменування показників	Роки				
	2000	2007	2008	2009	2010
Зовнішня торгівля товарами та послугами					
зовнішньоторговельний оборот, тис.дол.США	1094958,68	7727387,89	10950650,4	44691164,2	7017733,9
експорт, тис.дол.США	702201,91	3998052,05	6407352,2	1920263,8	3476263,8
імпорт, тис.дол.США	392756,77	3729335,84	4543298,2	2548900,5	3541470,1
сальдо, тис.дол.США	309445,14	268716,21	1864054,0	- 628636,7	- 65206,3
Зовнішня торгівля товарами					
зовнішньоторговельний оборот, тис.дол.США	1065486,89	7598510,50	10822576,6	4340503,2	6813995,3
експорт, тис.дол.США	681247,52	3963708,10	6360993,3	1886392,8	3324260,6
імпорт, тис.дол.США	384239,37	3634802,40	4461583,3	2454110,5	3489734,7
сальдо, тис.дол.США	297008,15	328905,70	1899410,0	-567717,7	-165474,0
кількість країн партнерів	60	114	128	110	110
Зовнішня торгівля послугами					
зовнішньоторговельний оборот, тис.дол.США	29471,79	128877,39	128073,8	128661,0	203738,6
експорт, тис.дол.США	20954,39	34343,95	46358,9	33871,0	152003,2
імпорт, тис.дол.США	8517,40	94533,44	81714,9	94790,0	51735,4
сальдо, тис.дол.США	12436,99	- 60189,49	- 35356,0	- 60919,0	100267,8
кількість країн партнерів	77	106	109	115	120

Найбільші обсяги експортних поставок здійснювалися до Російської Федерації – 63% від загального обсягу експорту, Туреччини – 4,1%, Італії – 3,6%, Білорусі – 2,6%. Польщі – 2,0%, Болгарії – 1,5%, Азербайджану – 1,4%, Казахстану та Чехії – по 1,3%. У 2010 р. зросли експортні поставки до всіх головних торгових партнерів країн СНД, крім Узбекистану.

Серед країн ЄС суттєво збільшились експортні поставки до Греції, Чехії, Нідерландів, Бельгії, Іспанії та Італії, а серед інших країн – до Бразилії, Сінгапуру, Ізраїлю, Сполучених Штатів Америки, Єгипту, Грузії та Туреччини.

Динаміка змінення географічної структури експорту Луганської області по роках виглядає таким чином (табл. 2).

Таблиця 2

Географічна структура експорту Луганської області [6, с.177-179]

Країни	2000 р.	2005 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Усього	681247,5	2167578,0	6360993,3	1886392,8	3324260,6
Країни СНД	130446,1	458186,0	2105985,2	1024966,4	2338757,2
Інші країни світу, у т.ч.:	550801,4	1709392,0	4255008,1	861426,4	985503,4
Європа	310317,1	769973,5	1466156,3	418007,1	559055,2
Азія	161690,2	649614,0	1510359,8	343810,2	300227,8
Африка	21001,8	112324,5	236793,0	48457,4	49805,6
Америка	57699,8	177239,0	1038455,4	50374,9	75355,3
Австралія і Океанія	92,5	241,0	3243,8	776,8	1059,6

Виходячи з представлених даних, доцільно звернути увагу на досить широку географію експортної діяльності Луганської області, що зумовлює посилення економічної орієнтації регіону на зовнішні ринки, і, у свою чергу, істотно впливає на експортний потенціал регіону.

Аналіз географічної структури експорту Луганської області дає можливість конкретизувати ситуацію, що склалася навколо експортної продукції регіону. Зіставляючи потенціал регіону з основними експортними потоками можна виділити наступні тенденції:





аналіз результатів експортних зв'язків регіону свідчить про те, що показник країн-партнерів зовнішньоекономічного обміну залишився незмінним (у 2009 р. - 110 країн, і в 2010 р. - 110 країн);

слід зазначити значну частку експорту в країни ближнього зарубіжжя (СНД). Це підтверджує думку про яскраво виражену моноекспортну спрямованість потоку товарів.

Таким чином, можна говорити про широку, але недостатньо ефективну структуру експорту, що склалася для Луганської області. Відносно невелика питома вага розвинених країн в експорті регіону свідчить про низький рівень конкурентоспроможності товарного експорту. В зв'язку з цим, ринкові шанси регіональних експортерів для виходу на технологічно розвинені світові ринки достатньо низькі.

Надійною основною торговельною співпраці з країнами ближнього зарубіжжя (СНД) являються наступні чинники: досить розвинена і стабільна договірно-правова база, географічне розташування і низькі витрати на транспортування товарів.

Тому країни СНД є основним ринком збуту стратегічних товарів експорту Луганської області.

Експортна база Луганської області, як правило, складається з наступних основних блоків: мінеральні продукти; транспортні засоби і путне устаткування; недорогоцінні метали і вироби з них; механічне устаткування, машини і механізми, електрообладнання і його частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку; продукція хімічної і пов'язаних з нею галузей промисловості; полімерні матеріали, пластмаси і каучук.

За показниками товарної структури зовнішньої торгівлі товарами Луганської області за 2005-2010 рр. простежується тенденція зростання основних блоків товарної структури, причому максимальне значення цих показників, в більшості своїй доводиться на 2010 р. В зв'язку з цим, доцільно представити процентне співвідношення товарної структури експорту основних груп товарів Луганської області за 2010 р. (рис. 1).

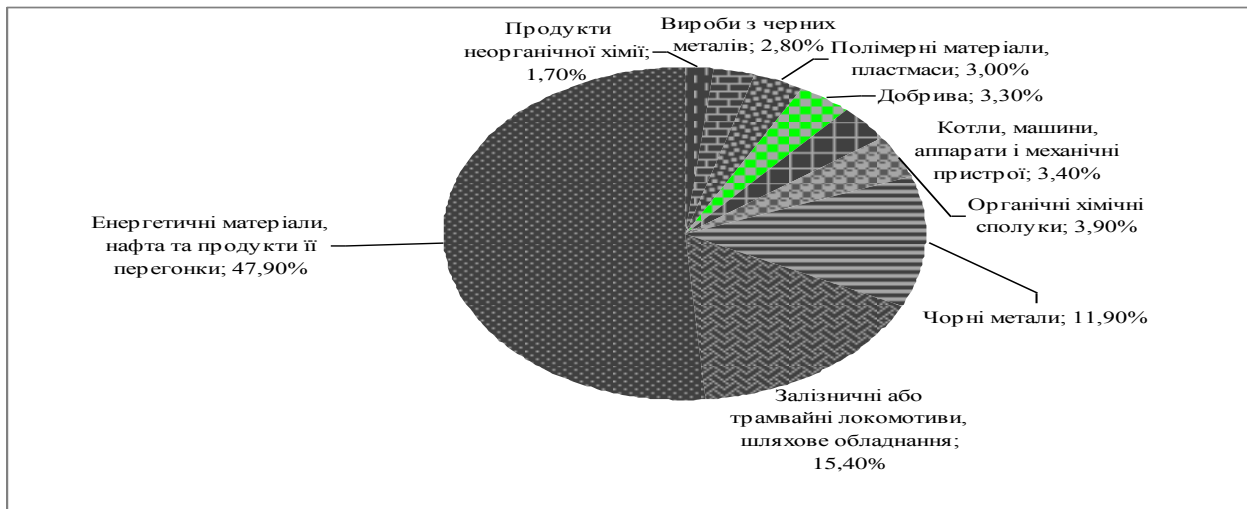


Рис. 1. Товарна структура експорту товарів Луганської області [5, с.36]

Основу товарної структури експорту області у 2010 р. складають мінеральні продукти, а саме, енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки – 47,9%; залізничні або трамвайні локомотиви, шляхове обладнання – 15,4%; чорні метали – 11,9%; органічні хімічні сполуки – 3,9%; котли машини, апарати і механічні пристрої – 3,4%; добрива – 3,3%; вироби з чорних металів – 2,8%;

продукти неорганічної хімії – 1,7% та інші товари – 6,6%.

Загальний обсяг експорту товарів за 2010 р. становив 3324,3 млн. дол. США і по відношенню до 2009 р. збільшився в 1,8 рази, імпорту – 3489,7 млн. дол. США та відповідно на 42,2%. Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 165,4 млн. дол. США [3, с.5]. Від'ємне сальдо є негативним

фактором, та, в свою чергу, знижує показники соціально-економічного розвитку регіону.

Тенденцію збільшення експорту Луганської області слід визнати позитивною, особливо при обмежених можливостях розширення обсягу промислового виробництва. Більше того, експорт в нинішніх умовах дозволяє стимулювати виробництво в провідних галузях економіки регіону.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, ніша, яку займає і найближчим часом на яку може реально розраховувати Луганська область, відноситься до ринку базових товарів, передусім, мінеральних продуктів, в їх складі, основну питому вагу займають енергетичні матеріали, нафта і продукти її перегонки; а також залізничні або трамвайні локомотиви, путне устаткування; чорні метали. У меншій мірі простежується орієнтація на сегмент середньотехнологічних виробів: продуктів основної хімії, полімерних і пластмасових виробів, і найменше - високотехнологічних виробів. Присутність регіону обмежується тими ринками, на яких конкуренція здійснюється на основі використання порівняльних переваг.

На основі аналізу динаміки і структурних змін в експортному секторі Луганської області можна заключити, що на даному етапі відбувається прискорення темпів зростання експорту Луганської області порівняно з показниками 2009 р., найбільші темпи зростання загального об'єму експорту в 2010 р. спостерігаються в енергетичних матеріалах, нафті і продуктах її перегонки, а також в продукції залізничних і трамвайних локомотивів, путнього устаткування, у свою чергу, експорт Луганської області відрізняється сировинною спрямованістю. Цей аспект в розвитку регіону в деякій мірі суперечить світовим тенденціям, що відбивають збільшення долі світової торгівлі готовими виробами.

Невідповідність між структурою експорту Луганської області, що склалася, і потребами світового ринку необхідно усувати за допомогою розробки і реалізації регіональної програми стимулювання експорту. Сировинна спрямованість експорту об'єктивно обумовлена, в першу чергу, низькою конку-

рентоспроможністю готової продукції, невирішеністю питань кредитування виробництва і постачань, відсталістю виробничої бази, проблемами неплатежів і іншими, що також негативно позначається на функціонуванні і розвитку виробництва. У загальній масі експорту Луганської області переважає продукція з низьким ступенем переробки, що, у свою чергу, негативним чином відбивається на розвитку експортного потенціалу регіону, отже, у зв'язку з цим, доцільно освоювати виробництво високотехнологічної продукції.

Література

1. Елькин И.В. Оценка и перспективы развития экономики региона с экспортной ориентацией: автореф. дис. канд экон. наук: 08.00.05 / И.В. Елькин // Иркутск, 2010. – 24с.
2. Кирсанов В.В. Сравнительный анализ и оценка экспортного потенциала региона: на примере Республики Татарстан: автореф. дис. канд. экономических наук: 08.00.05 / В.В. Кирсанов // Казань, 2005. - 24 с.
3. Про соціально-економічне становище Луганської області за січень 2011 року. Державний комітет статистики України // Головне управління статистики у Луганській області: Луганськ, 2011 - 80 с.
4. Сейфуллаева М.Э. Маркетинговая составляющая регионального развития / М.Э.Сейфуллаева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. - № 5. – С.67-77.
5. Статистичний збірник «Зовнішня торгівля товарами та послугами підприємств Луганської області» // Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Луганській області. м. Луганськ – 2011. - 50 с.
6. Статистичний щорічник Луганської області за 2010 рік. Державний комітет статистики України // Головне управління статистики у Луганській області: Луганськ – 2011. - 490 с.
7. Третьяк В.В. Развитие региональных внешнеэкономических связей: проблемы теории и практики: монография / В.В. Третьяк; НАН Украины. Ин-т економіко-правових досліджень. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 331 с.

Рецензент: Третьяк В. В. – д.е.н., професор кафедри «Міжнародна економіка» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

*Стаття подана
17. 02. 2012 р*



СТРУКТУРА І ЛОГІКА ПОБУДОВИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ

В статті обґрунтовано, що ефективна регіональна інноваційна система залежить від правильності побудови регіональної інноваційної стратегії. Запропонована регіональна інноваційна стратегія направлена на створення сприятливого зовнішнього середовища і формування внутрішніх стимулів для зростання соціального капіталу, технологічної модернізації традиційних виробництв і розвитку галузей нової економіки. Представлено структуру і логіку побудови регіональної інноваційної стратегії, обґрунтовано критерії її вибору. Визначено пріоритетні напрями реалізації регіональної інноваційної стратегії. На основі запропонованої стратегії рекомендовано розробляти регіональну інноваційну політику, а також програму розвитку регіональної інноваційної системи.

Ключові слова: регіональна інноваційна система, національна інноваційна система, інноваційні процеси, регіон, інноваційний потенціал, інноваційна стратегія, інновації.

Постановка проблеми. Ефективний розвиток регіональної інноваційної системи залежить від правильності вибору інноваційної стратегії, яка дозволяє сконцентрувати зусилля і ресурси на реалізації інноваційного потенціалу регіону. Тільки на основі правильно обраної стратегії можлива найбільш ефективна реалізація порівняльних переваг, що є в регіоні, адаптація їх до внутрішніх і зовнішніх умов, що змінюються, формування на цій основі конкурентних структур або нових порівняльних переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі підходи до визначення регіональної інноваційної стратегії сформульовані в наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених - Агаркова С., Кульбакова О., Куракової Л., Матвєєвої Л., Палкіної М., Папп Н., Санду І., Стаюри В. та інших [1-8].

Однак, необхідно відійти від поширеної сьогодні практики, коли спочатку здійснюються спроби сформувати інноваційну систему, а потім формулюються цілі розвитку і здійснюються спроби досягти їх, спираючись на нібито сформовану інноваційну систему. Отже, для реалізації існуючого інноваційного потенціалу і розвитку успішнішої і конкурентоздатної економіки в регіоні необхідна чітко визначена інноваційна стратегія.

Метою статті є визначення структури і логіки побудови регіональної інноваційної стратегії

Виклад основного матеріалу. Парадигма системного підходу дозволяє визначити успішною заставою розвитку національної інноваційної системи здібність регіонів до побудови відкритої стійкої інноваційної системи на основі реалізації інноваційної стратегії [3, с. 204]. В зв'язку з цим, важливо правильно визначити наукові підходи до вибору пріоритетних напрямів секторів економіки, інноваційне наповнення яких забезпечить і їх високу конкурентоспроможність і дозволить позиціонувати даний регіон як конкурентоспроможний. Саме вони покликані скласти основу регіональної інноваційної стратегії, формування інноваційної політики і регіональної інноваційної системи.

Під регіональною інноваційною стратегією розуміється науково обґрунтована траєкторія перспективного розвитку регіону з реальними цілями, конкретними завданнями і дієвими засобами їх досягнення. Регіональна інноваційна стратегія повинна передбачати «пріоритет інновації як системного процесу у визначенні напрямів розвитку нових секторів економіки і поступовий вивід з обігу застарілих традиційних економічних структур третього і другого технологічних устроїв на початках еволюційної економіки» [8].

Основна ідея втілення регіональної інноваційної стратегії – змінити структуру виробничого сектора регіону, підвищити конкурентоспроможність регіональної економіки шляхом поступового переходу на інноваційну основу. створення і розви-



ток іміджу привабливого для інвестицій регіону [4; 5].

Регіональна інноваційна стратегія є стратегією проміжного рівня між макро-(державною) і мікроінноваційними (тобто на рівні підприємств та організацій) стратегіями. Її роль обумовлюється тим, що будь-який виробничий і інноваційний процес має територіальну дислокацію. Саме регіональна інноваційна стратегія задає цілі інноваційної діяльності, вибір засобів їх досягнення і джерела залучення цих засобів. Результатами реалізації регіональної інноваційної стратегії повинні стати: якісно новий рівень ресурсозберігання, зростання продуктивності праці, фондівіддачі, зниження матеріаломісткості, енергоємності, капіталоемності продукції, досягнення її високої конкурентоспроможності і, як наслідок, перетворення структури територіального господарства у бік збільшення внеску оброблювальних галузей.

Визначена на державному рівні інноваційна стратегія реалізується за допомогою розміщення централізованих ресурсів по підприємствах і організаціях конкретних територій. Ці підприємства і організації використовують місцеві сировинні, виробничі і трудові ресурси, виробничу, освітню, наукову інфраструктуру. Якщо який-небудь з вказаних елементів недостатньо розвинений, то можливості реалізації макроінноваційної стратегії на даній території, а також в цілому істотно обмежуються. Необхідність врахування регіональної проблематики на державному рівні зв'язана і з тим, що будь-яка держава повинна бути зацікавлена в розвитку своїх територій. Крім того, кожен регіон має власні інтереси, пов'язані з необхідністю соціально-економічного і науково-технічного розвитку [2].

Формування державної інноваційної стратегії дозволяє виділити три основні завдання: забезпечення інноваційної безпеки країни; виявлення і реалізація пріоритетів державної інноваційної політики; створення умов інноваційної підприємницької активності [3]. У свою чергу, регіональна інноваційна стратегія передбачає координацію діяльності влади, бізнесу та науки (рис. 1).

Для здійснення цього завдання необхідне формування системи стосунків між елементами регіонального економічного комплексу, що забезпечують господарський розвиток регіону і зростання якості життя на базі нововведень і полягають в обміні діяльністю, пов'язаною з генеруванням, розповсюдженням і практичним використанням інновацій. Сутність функціонування регіональної інноваційної системи полягає в створенні інноваційного рівноправного партнерства влади, бізнесу і науки. Регіональні органи влади підтримують науково-технічний сектор і систему освіти, забезпечують вільний доступ до результатів наукових досліджень в державному секторі, створюють умови для їх комерційного використання, необхідну інноваційну інфраструктуру, систему підготовки кваліфікованого персоналу і нормативно-правову базу для стимулювання інноваційного підприємництва. Бізнес бере на себе комерційний ризик роботи на ринку інноваційної продукції. Важливими чинниками такого партнерства є взаємна довіра і надійні гарантії, які мають бути підкріплені законодавчо. Метою регіональної інноваційної системи є забезпечення стійкого розвитку економіки регіону на основі ефективного використання інтелектуального потенціалу, генерації, розповсюдження і реалізації нових знань [7].

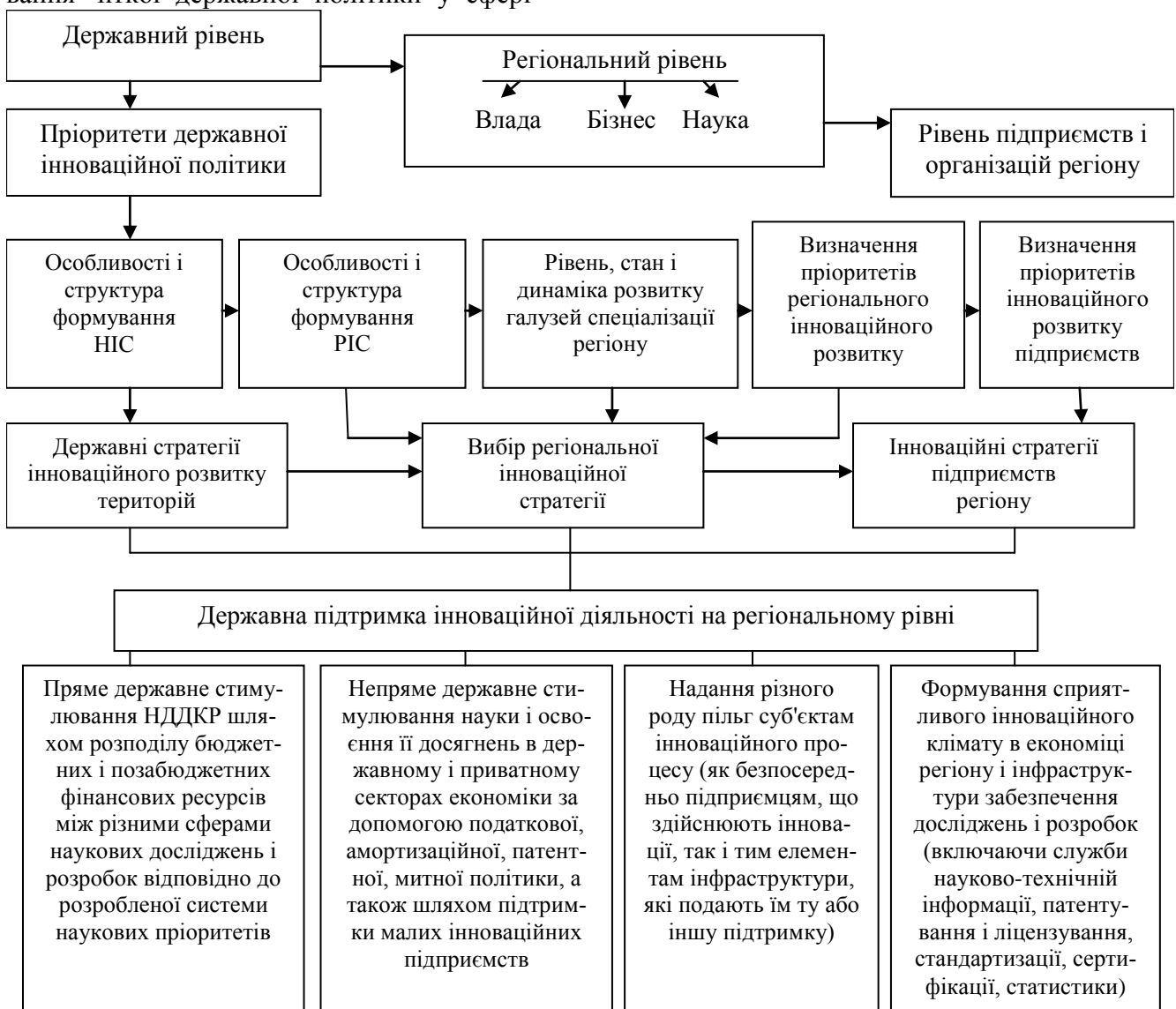
Регіональна інноваційна стратегія передбачає узгоджене бачення різних учасників її реалізації – органів влади, великих компаній, середнього і малого бізнесу, наукових, освітніх організацій, організацій інфраструктури державного і приватного секторів на середньостроковий і довгостроковий розвиток регіону.

Для українських підприємств в сучасних умовах господарювання самостійне підтримування відповідних темпів розвитку технологій практично неможливе. На це є об'єктивні причини. По-перше, значний розрив між технологічним станом розвинених країн світу та України. По-друге, внаслідок браку фінансових ресурсів певне підприємство не в змозі самостійно забезпечити достатній рівень фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт. І по-третє, конку-



рувати з іноземними підприємствами за умов отримання ними різноманітної допомоги з боку держави фактично неможливо. Все це свідчить про необхідність формування чіткої державної політики у сфері

інноваційно-інвестиційної діяльності [8]. Державна підтримка інноваційної діяльності на регіональному рівні може здійснюватися в наступних формах [1]:



ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №1(5)/2012

Рис. 1. Обґрунтування вибору регіональної інноваційної стратегії

пряме державне стимулювання НДДКР шляхом розподілу бюджетних і позабюджетних фінансових ресурсів (держзамовлення, гранти, кредитування) між різними сферами наукових досліджень і розробок відповідно до розробленої системи наукових пріоритетів;

непряме державне стимулювання науки і освоєння її досягнень в державному і приватному секторах економіки за допомогою податкової, амортизаційної, патентної, митної політики, а також шляхом підтримки малих інноваційних підприємств;

надання різного роду пільг суб'єктам інноваційного процесу (як безпосередньо підприємцям, що здійснюють інновації, так і тим елементам інфраструктури, які подають їм ту або іншу підтримку);

формування сприятливого інноваційного клімату в економіці регіону і інфраструктури забезпечення досліджень і розробок (включаючи служби науково-технічної інформації, патентування і ліцензування, стандартизації, сертифікації, статистики і ін.).

Коли мова йде про державну підтримку інноваційного бізнесу, найчастіше ма-



ють на увазі в першу чергу надання податкових пільг. Дійсно, у ряді країн для стимулювання припливу приватного капіталу в сферу НДДКР вже багато років використовують додаткові пільги - так звані екстраконцесії, які дозволяють компаніям віднімати з бази оподаткування 100% засобів, витрачених на дослідження і розробки, а іноді і більше 100% (наприклад, в Австралії, Австрії, Данії). Якщо підприємство витрачає свої засоби на проведення НДДКР і придбання необхідного для цього устаткування, але не має в даний момент достатнього прибутку для того, щоб скористатися в повному об'ємі встановленими податковими пільгами, в законодавстві багатьох країн передбачена можливість перенесення такого права на майбутнє [1].

Регіональна інноваційна стратегія повинна базуватися на реалізації таких пріоритетних напрямів [6]:

1) стимулювання існуючих регіональних компаній до створення та використання нововведень за допомогою інтеграційної підтримки наукових, інноваційних і освітніх організацій;

2) забезпечення функціонування механізму впливу на розвиток регіональної інноваційної діяльності;

3) залучення, переважно у високотехнологічну сферу, іноземних інвестицій за рахунок створення на території сприятливого інвестиційного клімату; формування інфраструктури для підтримки нововведень, без якої неможливий успіх реалізації інноваційної стратегії регіону;

4) створення організаційної моделі управління регіональною інноваційною діяльністю;

5) розробка методики оцінки економічної ефективності капітальних вкладень у регіональні інноваційні проекти;

6) виявлення та використання інвестиційних джерел розвитку регіональної інноваційної діяльності.

Враховуючи, що регіональна інноваційна стратегія полягає у формуванні пріоритетних напрямів розвитку інноваційної діяльності в регіоні, то тільки на основі прийнятої стратегії можна розробляти регіональну інноваційну політику, а також програму розвитку регіональної інноваційної системи (рис. 2).

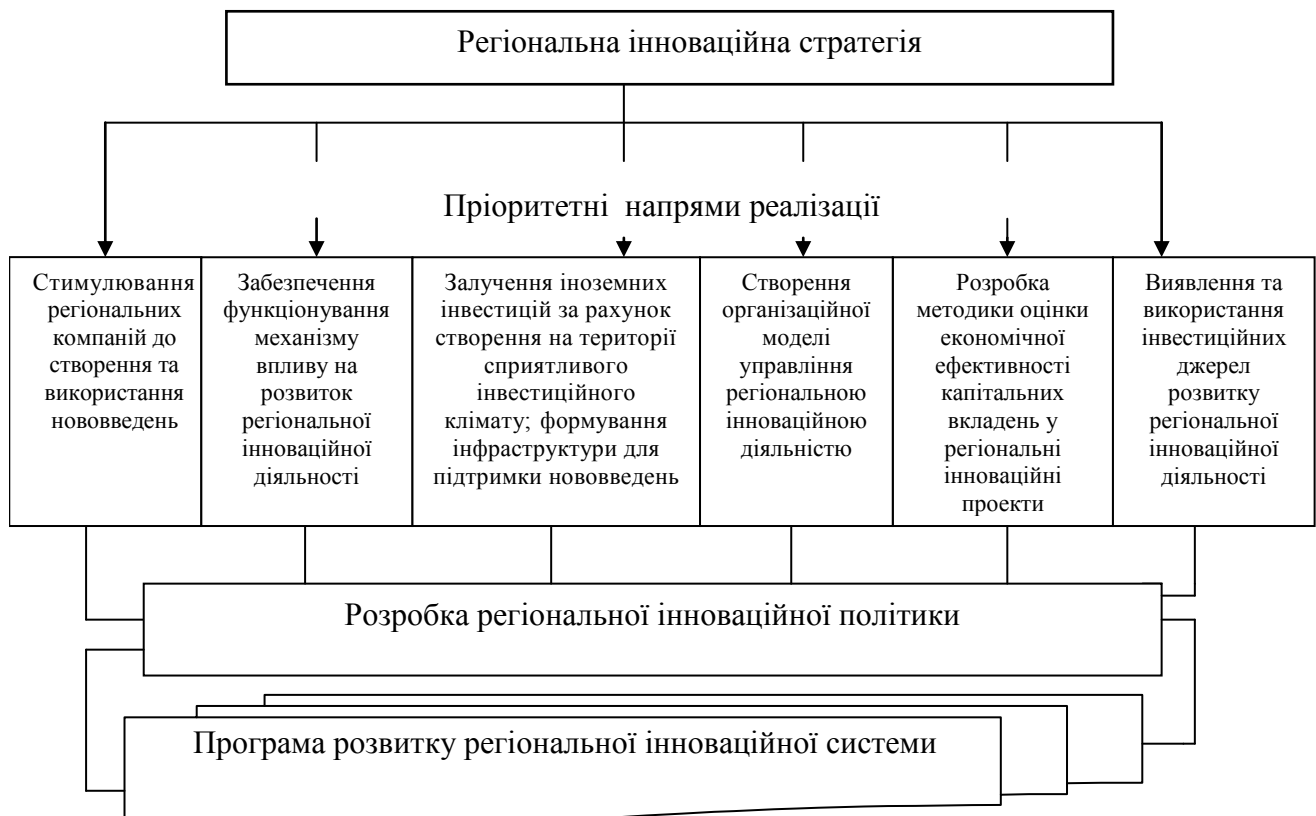


Рис. 2. Структура і логіка побудови регіональної інноваційної стратегії



У системі програмного розвитку регіону інноваційна стратегія визначає пріоритетні напрями і за допомогою інноваційної політики використовує комплексні і цільові програми розвитку інноваційної системи як механізми реалізації цих пріоритетів. Таким чином регіональна інноваційна стратегія визначає орієнтири для ініціатив і заходів щодо її реалізації, тобто створення умов для розвитку партнерських зв'язків між наукою і бізнесом і підвищення ділової активності в регіоні.

Враховуючи, що регіональна інноваційна стратегія формується для консолідації активів регіону і оптимального використання цього потенціалу завдяки системній експлуатації різних засобів, наявних в даному регіоні, її слід розглядати як надзвичайно могутній інструмент для успішного розвитку місцевої економіки. Саме регіон надає всі необхідні умови для створення консенсусу, з'єднання зусиль суб'єктів регіональної інноваційної системи.

Реалізація інноваційної стратегії полягає в скоординованій діяльності зацікавлених організацій, що представляють різні сфери: владу, науку, освіту, бізнес, некомерційний сектор і так далі в здійсненні власних ініціативних проектів і заходів, визначених органами управління інноваційної стратегії. Диференціація регіонів України настільки велика, що формування інноваційної стратегії відбувається індивідуально для кожної території, проте у кожному конкретному випадку можуть бути використані окремі підходи і інструменти, що вже довели свою ефективність [9].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, ефективна регіональна інноваційна система створює сприятливе зовнішнє середовище і формує внутрішні стимули для зростання соціального капіталу, технологічної модернізації традиційних виробництв і розвитку галузей нової економіки. З урахуванням економічних особливостей, історичних і культурних традицій, реальної соціально-економічної ситуації та виходячи з необхідності забезпечення певних темпів економічного розвитку для конкрет-

ного регіону потрібні розробка і реалізація індивідуальних підходів до формування регіональної інноваційної системи.

Література

1. Агарков С. А. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика: учеб. пособие / С.А. Агарков, Е.С. Кузнецова, М.О. Грязнова; Мурман. гос. техн. ун-т. – Мурманск, 2011. – 135 с.
2. Кульбаков А.В. Перспективы формирования региональных инновационных стратегий [Электронный ресурс] / А.В.Кульбаков. – Режим доступа: <http://www.kylbakov.ru/page110/page14tml>
3. Куракова Л.В. Формирование инновационной системы как стратегическое направление развития региона / Л.В.Куракова // Вестник ТГУ. - 2008. - № 7(63). - С. 201-205.
4. Палкина М.В. Инновационный базис развития экономики региона: монография / М.В.Палкина. – Киров : Изд-во ВятГУ, 2009. – 197 с.
5. Палкина М.В. Инновационная стратегия региона / М.В.Палкина // Вопросы современной науки и практики. - 2009. - Вып. № 8 (22). – С. 22-29.
6. Папп Н.В. Формування стратегії інноваційного розвитку регіональної економіки / Н.В.Папп // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2009. – Вип. 28. – Ч. II. – С. 112 – 115.
7. Санду И. Проблемы и стратегии формирования региональных инновационных систем / И.Санду, Н.Рыженкова // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – 2008. - № 11. – С. 12 – 17.
8. Стаюра В. Стратегічна умова розвитку Тернопільського регіону – пріоритет інноваційно-інвестиційної діяльності [Електронний ресурс] / В. Стаюра // Режим доступу: <http://www.ternopil.svoboda.org.u/>
9. Формирование регионального модуля национальной инновационной системы / под ред. проф. Л. Г.Матвеевой, доц. Т. В.Федосовой. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2009. – 361 с.

Рецензент: Третьяк В. В. – д.е.н., професор кафедри «Міжнародна економіка» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

Стаття подана
17. 02. 2012 р.



МІЖНАРОДНОМУ ДНЮ «РІДНОЇ МОВИ» ПРИСВЯЧЕНО

УНІКАЛЬНІСТЬ ТА ІСТОРИЧНА ЗНАЧИМІСТЬ УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ

Міжнародний день рідної мови, проголошений Генеральною конференцією ЮНЕСКО у листопаді 1999 року³, відзначається щорічно з лютого 2000 року для сприяння мовному і культурному різноманіттю і багатомовності.

Українська мова – одна з наймелодійніших і наймилозвучніших мов у світі. На початку минулого століття, а саме у 1934 році на конкурсі мов в Парижі⁴ українську мову визнали другою «за милозвучністю у світі»⁵, інші експерти за милозвучністю її ставлять нарівні з італійською⁶, М. В. Ломоносов також надавав українській мові за мелодійністю й милозвучністю друге місце після італійської мови⁷.

Українською мовою мовлять, речуть, розмовляють, говорять, балакають, оповідають, кажуть, гомонять, моралізують, лепечуть, белькотять, бовкають, гаркають, гиркають оточуючі люди. У якій мові є ще така багата емоційно-психологічна лексика, яка дозволяє описати дію і статус, стан і вік людини, її оточення та ще багато інших ознак одним лише словом? Тільки в українській мові!

Українська мова – найбагатша в світі! У тлумачному словнику української мови налічується більше 200 тисяч слів⁸! А ще зовсім недавно було заборонено видавати будь-які словники української мови з кількістю слів понад сорок тисяч.

Українська мова – одна з найпоширеніших мов у світі! Українською мовою розмовляють у світі близько 45 млн. чоловік і володіють нею як другою мовою спілкування ще близько 15 млн. чоловік. Це забезпечує українській мові 26 місце серед 6 тис. мов за поширеністю в світі⁹. Українською мовою користаються в Україні, Білорусії, Росії, Польщі, Румунії, Молдові, Канаді, Сербії, Португалії та інших країнах світу. Українська мова є державною в Україні та

однією з трьох офіційних і рівноправних мов у невизнаній Придністровській Республіці (Молдова).

Задекларована державність української мови є основним двигуном об'єднання сучасного українського суспільства, формування української нації, уособленням української державності, гарантією збереження національної ідентичності українського етносу і державної єдності України. З огляду на це, український народ і держава мають забезпечувати відродження і захист української мови, розбудову українського мовного простору.

Але – не так сталося, як гадалось. Різноманітні аспекти глобалізації, зокрема поширення інформації електронними ЗМІ, становлять загрозу не тільки «малим» мовам, але й українській мові, також. Мова, відсутня в Інтернеті, – то мова, що «не існує» в сучасному світі. Нею не користуються в економічній сфері та бізнесі. Аналіз веб-сторінок свідчить, що в Інтернеті переважає англійська мова (81 %), за нею йде німецька мова (4 %), далі йдуть японська, французька і скандинавські мови (по 2 %) та іспанська (1 %). На решту мов світу припадає близько 8 % веб-сторінок мережі¹⁰. Українська мова надзвичайно мало представлена в Інтернеті, що не може не викликати певного занепокоєння.

Є й інші чинники, які становлять загрозу українській мові. Ми досить часто стаємо свідками того, як українську мову нав'язують неукраїномовним прошаркам населення. За будь-яких умов та у жодному разі таке неможна роботи, бо подібні державні, політичні, громадські чи інші заходи підсвідомо формують у суспільстві уявлення про українську мову як нікчемну, непрестижну та насильно нав'язану. Українська мова має лунати лише за бажанням та щирим прагненням нею розмовляти.

Первинна мова або мова наших предків є інтегральною частиною етнічного і національного походження людини. Тому дискримінація мови – це те ж саме, що і дис-

³ <http://uk.wikipedia.org/wiki/%>

⁴ <http://ua-mova.livejournal.com/>

⁵ <http://www.zn.kiev.ua/nn/show/>

⁶ <http://www.ukrenergo.energy.gov.ua/ukrenergo/>

⁷ <http://shkola.ostriv.in.ua/publication/>

⁸ Великий тлумачний словник сучасної української мови /

Укл. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ „Перун”,

2009 – 1736 с.

⁹ uk.wikipedia.org/wiki/Українська_мова

¹⁰ Березенко Р.В. cssultimate.com/як-працює-інтернет/



кримінація за національною ознакою. Найголовніше, що відрізняє нас один від одного – це мова.

В Україні Міжнародний день рідної мови відзначається з 2002 року, коли з метою зміцнення державотворчої функції української мови, сприяння вільному розвитку і використанню російської та інших мов національних меншин України Президент України підписав розпорядження про відзначення Міжнародного дня рідної мови № 34/2002-рп від 14 лютого 2002 року¹¹.

За даними Всеукраїнського перепису населення станом на 2001 рік кількість населення України становила 48 млн. 457 тис. осіб. Українську мову вважали рідною 67,5% населення України. Російську мову визначили як рідну 29,6% населення. Частка «інших мов», які були вказані як «рідна», становила 2,9%¹².

Історія української мови починається з 4–5 століття нашої ери. У той далекий час із розрізнених слов'янських племен склався етнос, що згодом сформував Київську Русь. З того часу й починається історія української мови.

Рідна та мова, яка створена рідним народом на його споконвічній землі і пристосована саме до його умов існування, до його менталітету, до його способу мислення. Вона є рідним не тільки для всього народу, а й для кожного окремого індивідуума, що належить до цього народу, незалежно від того, з якою мовою йому довелося зіткнутися при появі на світ. Рідна мова – це мова предків і рідної землі.

У кожного народу є своя мова. Якщо народ втрачає свою мову, він перестає бути народом. Де хозари, де половці, де обри, де ятвяги, а разом з ними і їхні культури, звичаї? Їх немає, бо немає їхніх мов. Хоча генетичні нащадки цих народів існують, але вони розчинилися в інших народах, в інших культурах. Українська нація збереглася тому, що зберегла свою мову. Ті, хто відступився від української мови, свідомо перестали бути українцями. Це Собеські, Потоцькі, Вишневецькі, які розбудовували шляхетську Польщу; це М. Гоголь, А. Чехов, В. Короленко, І. Мечников, які стали представниками російської культури й науки. Таких прикладів, на жаль для українців, дуже багато.

Національна мова з'явилася не відразу, не раптово. Її становлення відбувається протягом сотень, а то і тисяч років. Численні покоління формують її, розвивають, збагачують, удосконалюють, пристосовують до свого менталітету, до природного оточення, до мінливих умов життя. Мова – продукт тривалого історичного розвитку народу. Українська мова як така розвивалася не одне тисячоліття.

Україна близько семисот років була розмежована між різними державами, які так чи інакше викоринювали мову її автохтонного населення й насаджували свою. Закарпаття від XI ст. до середини XX ст. перебувало в складі Угорщини. Галичину й частину Волині в другій половині XIV ст. захопила Польща і втримувала їх аж до 1939 р. На решті западноукраїнських землях, відтіснивши з них у XIV ст. татаро-монголів, до 1569 р. панувала Литва. Потім ці землі перейшли під владу Польщі, а після Росії. І все-таки, незважаючи на несприятливі умови для української мови, на неї на початку XX ст., як стверджував М. Грушевський в своєму монументальному творі «Історії України-Руси»¹³, розмовляло понад 40 млн людей. На жаль, наразі такою статистикою українці, пишатися на можуть.

Але, зауважимо, що тільки давня мова могла витримати усі її викориння. А про давність нашої мови свідчить, як прямо, так і побічно, чимало фактів.

По-перше, при порівнянні української мови з найдавнішими індоєвропейськими мовами, зокрема з латинською, спостерігається, так би мовити, «архаїчність», тобто наявність у ній великої кількості прадавніх, індоєвропейських елементів.

Фонетична система української мови, якість її звуків напрочуд близькі до латинської (зауважимо, до іспанської та італійської – її найближчих спадкоємців)¹⁴.

В архаїчній, тобто найдавнішій латині, було вісім відмінків, у тому числі кличний і два місцеві. В українській мові і всі ці відмінки, за винятком одного місцевого, і в основному їхнє значення збереглися. Все це свідчить про те, що українська мова в окремих своїх рисах почала формуватися ще дві з

¹³ Грушевський М. С. Історія України-Руси. Т. 1. — Київ, 1913. — 648 с. — С. 233.

¹⁴ Голосняк А.П. Українська мова: підручник для 11 класів спеціалізованого україномовного навчання. — К.: ЛІТЕРА, 2001. — С. 12.

¹¹ <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1074.258.0>

¹² <http://www.ukrcensus.gov.ua/>



половиною – три тисячі років тому, можливо, в один час з латинською, якщо не раніше.

По-друге, коли в VI – VII ст. н.е. предки сучасних сербів і хорватів переселилися з України на Балкани, вони вже понесли з собою багато елементів, властивих і сучасній українській мові. Чимало слів, які, здавалося б, є специфічно українськими, зустрічаємо також у сербській та хорватській мовах у майже однаковому звучанні і з тим самим значенням: крок – «крок», кут – «кут», на-впаки – «наопако», сила «снага», потрібно «треба»¹⁵. Все це беззаперечно свідчить про те, що вже півтори тисячі років тому (коли серби й хорвати переселялися з України на Балкани) мова наших предків мала багато тих специфічних рис, які становлять визначальні особливості сучасної української мови. Це вже була українська мова, хоч так вона, зрозуміло, тоді ще не називався.

По-третє, у VIII – X ст. русичі підпорядкували собі частину литовських племен на північ від Прип'яті, з яких пізніше постала білоруська народність. Білоруська мова, яка виникла внаслідок цього, мало чим відрізняється від сучасної української, лише фонетика, манера вимовлення звуків у ньому залишилися литовська¹⁶.

Після 988 року, тобто після прийняття християнства, а з ним, як елітної – староболгарської мови, мови богослужбових книг, угро-фінським племенами на північному сході було розповсюджено вже українсько-старослов'янську суміш, яка і дала початок сучасній російській мові.

По-четверте, безперечно українським є напис «коваль Людота» на мечі з XI ст., знайденому на Полтавщині¹⁷.

По-п'яте, важливим найдавнішим свідченням про мову Київської Русі є графіті (видряпані написи) на стінах Київської Софії з XI-XIV ст. Будівництво собору було закінчено в 1037 р. за часів Ярослава Мудрого¹⁸. Ці написи, як правило, дуже лаконічні і являють собою переважно молитовні звернення до Бога та святих з різних приводів.

В шостих, багатий і переконливий матеріал про український характер мови Ки-

ївської Русі дають новгородські берестяні грамоти XI – XV ст., яких виявлено й опубліковано понад 700. Це переважно приватне ділове листування, писане, звичайно, тодішньою літературною старослов'янською мовою¹⁹.

В сьомих, найкраще відобразити мову ще дохристиянської Русі здатні українські народні пісні. Слід зазначити, що народні пісні, зазвичай, не перекладаються, вони можуть лише редагуватися, доповнюватися або скорочуватися.

Отже, українська мова формувалася тисячоліттями. Її основні елементи існували ще за часів, співвідносні з виникненням латинської мови, або й раніше. У VI – VII ст. вона вже мала безперечно сучасні риси, про що засвідчують сербська й хорватська мови, пізніше – білоруський. Ще до створення Київської держави українська мова опанувала великі простори центрально-східної Європи. Українською мовою (на різних діалектах) розмовляло населення Київської Русі.

Зрозуміло, за цей тривалий час українська мова зазнавала різних сторонніх впливів. Для неї не пройшли безслідно і грецька колонізація Чорноморського узбережжя, і нуртування скіфських племен у VII ст. до н.е. – II ст. н.е., і вторгнення готів на південь України в III-IV ст., і існування могутньої гунської імперії в IV-V ст., і жорстоке панування тюркомовних аварів (літописних обрив) у VI-VIII ст., і зіткнення з хозарами, уграми, печенігами впродовж VIII-X ст. Щось в українській мові залишилося від мов цих народів і племен. Щось привнесли в неї старослов'янська, польська, російська мови. Це лише збагатило його, але не зруйнувало. Ніякі впливи й лихоліття не здатні порушити її цілісності, стрункості та мелодійності.

Українська мова зараз одна з найбагатших і найрозвиненіших мов світу. І ми, українці, повинні захистити її від різних посягань, як її захищали наші предки. Буде жити українська мова – вічна й українська народність!

Ліхоносова Г. С.,

Член національної спілки журналістів України

¹⁵ Короткий українсько-сербський словник // <http://www.mova.info/Page3>.

¹⁶ Голосняк А.П. Українська мова: підручник для 11 класів спеціалізованого україномовного навчання. – К.: ЛІТЕРА, 2001. – С. 17.

¹⁷ Чаклун чи митець? // sd.org.ua/news.php?id=13964
¹⁸ http://uk.wikipedia.org/Софійський_собор_Київ

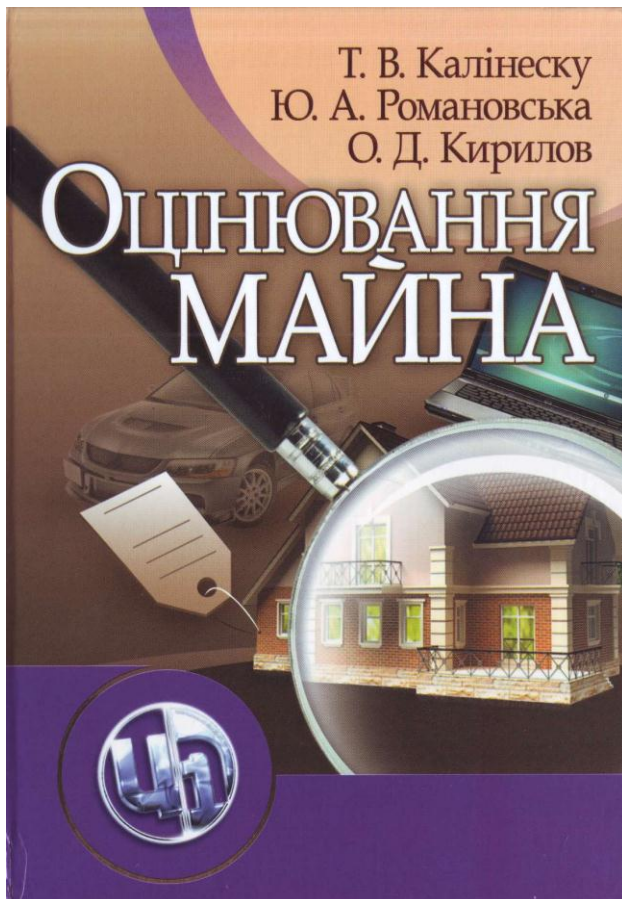
¹⁹ Голосняк А.П. Українська мова: підручник для 11 класів спеціалізованого україномовного навчання. – К.: ЛІТЕРА, 2001. – С. 23.



РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ РЕКОМЕНДУЄ

Шановні науковці, викладачі, практичні фахівці, державні службовці, керівники та працівники підприємств, молоді вчені та всі, хто не байдужий до значних наукових подій, якими є вихід в світ новітніх розробок у галузі економічної діяльності у вигляді нових видань економічної літератури, спеціально для Вас створено відповідну рубрику.

ПРОПОНУЄМО ВАШІЙ УВАЗІ



Калінеску Т. В., Романовська Ю. А., Кирилов О. Д. Оцінювання майна. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 312 с.

У навчальному посібнику викладено теоретичні і практичні основи оцінювання майна, особливості визначення його вартості, розглянуто порядок проведення експертного оцінювання нерухомості, земельно-кадастрових робіт, методику оцінювання потенціалу підприємства. Доповнено практикумом, у якому представлено задачі, ситуації, вправи для самостійної роботи і контролю знань.

Посібник призначено для викладачів і студентів економічних вузів, а також для підприємців, спеціалістів усіх напрямів підприємницької діяльності, регіональних органів управління, що цікавляться проблемами оцінювання майна.

Рекомендовано Міністерством освіти і науки,
молоді та спорту України
для студентів вищих навчальних
закладів як навчальний посібник
Лист № 1/11-11511 від 17.12.2010 р.

ISSN 2221-8440

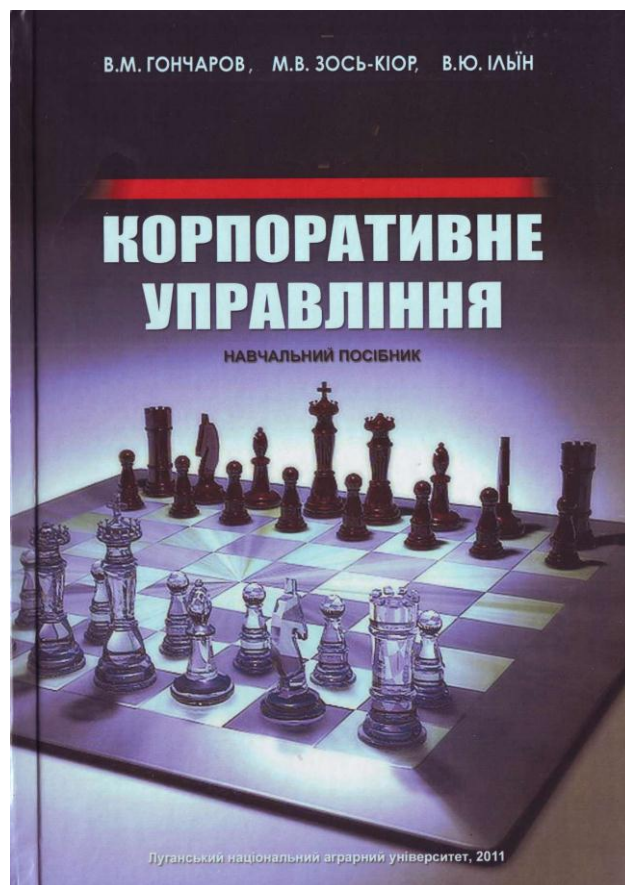
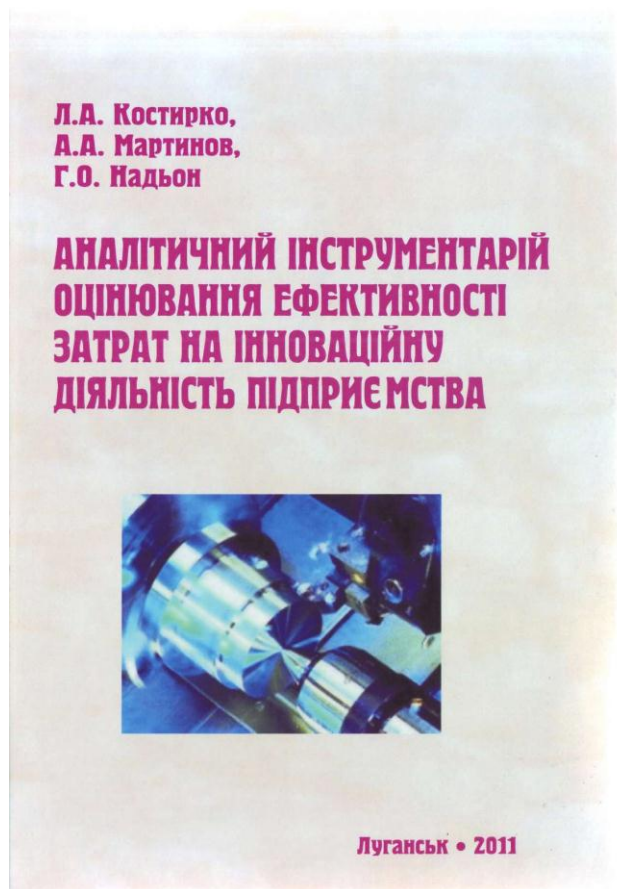
ЖУРНАЛ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №1(5)/2012





Гончаров В. М., Зось-Шор М. В., Ільїн В. Ю. Корпоративне управління / Навчальний посібник. – Луганськ: Елтон-2, 2011. – 645 с.

Даний навчальний посібник з корпоративного управління один із перших в Україні з аграрною специфікою. Робота якісно структурована за двома модулями: суть корпоративного управління і система корпоративних відносин та практичні аспекти формування і функціонування корпоративних структур. Зміст модулів розкривається у 8 темах: сутність корпорації і корпоративного управління, особливості формування і функціонування корпоративних структур, система корпоративних відносин, ефективність управління роботою корпоративних структур; управління активами корпорації, корпоративна культура та рейтингування корпорацій, антикризовий корпоративний менеджмент, державне регулювання господарською діяльністю корпорацій. Розраховано на студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів, аспірантів. Посібник буде корисним також фахівцям у галузі державного управління, управління підприємствами АПК, підприємцям.



Костирко Л.А.

Аналітичний інструментарій оцінювання ефективності затрат на інноваційну діяльність підприємства: монографія / Л. А. Костирко, А. А. Мартинов, Г. О. Надьон. – Луганськ: вид-во «Ноулідж», 2011. – 246 с.

У монографії викладено теоретичні та методичні положення щодо удосконалення аналітичного інструментарію оцінювання ефективності затрат на інноваційну діяльність підприємства, що надасть можливість формування достовірної та об'єктивної інформації для прийняття управлінських рішень. Уточнено сутність та класифіковано загрози на інноваційну діяльність. Особливу увагу приділено дослідженню передумов формування аналітичного інструментарію оцінювання ефективності затрат на інноваційну діяльність підприємства в умовах ринкової економіки. Обґрунтовано методику аналізу інвестиційної привабливості підприємства. Розкрито методичні положення щодо оцінювання ефективності затрат на інноваційну діяльність на основі комплексного підходу та крптеріальної о аналізу.

Монографія призначена для наукових співробітників, викладачів, аналітиків, економістів, керівників суб'єктів господарювання, аспірантів, студентів.

АНОТАЦІЇ ДО СТАТЕЙ

Беганская И. Ю.

Демографические аспекты влияния на рынок труда Украины

В статье определены основные тенденции развития трудовых ресурсов, проблемы и противоречия функционирования рынка труда в Украине. Проанализировано влияние демографического потенциала на экономическую безопасность рынка труда и экономики Украины. Исследовано влияние демографических процессов на развитие рынка труда. На основании оценки механизма государственного регулирования рынка труда обоснованы приоритеты демографического развития, направления и рычаги эффективного государственного влияния. В качестве решения проблем повышения эффективности труда определены ориентированные структурные сдвиги занятости.

Ключевые слова: рынок труда, демографические процессы, демографическое развитие, экономическая безопасность, рождаемость, миграция, занятость.

Beganskaya I.

The demographic aspects of influence on the labor market in Ukraine

The article has reviewed the key trends of workforce development, problems and contradictions of operation the labor market in Ukraine. The influence of demographic potential on the economic safety of the labor market and the economy of Ukraine has been analyzing. The impact of demographic processes on labor market development has been researching. On the basis of evaluation of the mechanism of state regulation of the labor market has grounded demographic development priorities, direction and effective levers of state power. As a solution to problems of efficiency-oriented work has identified structural changes of employment.

Keywords: labor market, demographic processes, demographic development, economic safety, fertility, migration, employment.

Белая И. С., Насикан Н. И.

Конкуренция в Украине: необходимость нового качественного управления

В статье исследуются проблемы развития конкуренции в Украине. Авторы утверждают, что низкая доля конкурентных рынков в общем количестве общегосударственных и региональных рынков, неблагоприятное для развития конкуренции увеличение доли крупнейших предприятий в объеме реализованной промышленной продукции и в численности

работников и наличие негативных последствий существования естественных монополистов обуславливают необходимость управления государством данными процессами на качественно новом уровне.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентная среда, антимонопольно-конкурентная политика государства.

Bila I., Nasikan N.

Competition in Ukraine: the need for a new quality control

In this article we study the problem of competition in Ukraine. The authors argue that the low proportion of competitive markets in the total number of national and regional markets, unfavorable for the development of competition increase the share of the largest companies in the volume of sold industrial output and employment, and the presence of the negative consequences of the existence of natural monopolies, determine the need for data governance processes to a new level.

Keywords: competition, competitive environment, antimonopoly and competitive policy.

Бідельманова М. М.

Передумови створення кластерів і їх роль у розвитку економіки Республіки Казахстан

У статті розкриті перспективи кластерної організації національної економіки Казахстану, сутність і структура кластера. На основі аналізу показників соціально-економічного розвитку Східно-казахстанської області визначено передумови створення автопромислового кластеру. Переглянув рейтинг конкурентоспроможності країн СНД. Охарактеризовано динаміку валового регіонального продукту. Запропонована авторських структура кластера.

Ключові слова: кластер, конкурентоспроможність, виробнича кооперація, регіон, валовий регіональний продукт, проект, державна програма.

Bidelmanova M.

Background of clusters and their role in economic development ofkazakhstan

The author writes Prospects cluster of national economy of Kazakhstan, the nature and structure of the cluster. Based on the analysis of indicators of socio-economic development of East-Kazakhstan region defined conditions avtopromyslovoho acluster. Views competitiveness ranking CIS. We characterize the dynamics of gross regional product. Proposed AB-Torskaya structure of the cluster.





Keywords: cluster, competition to promote, industrial cooperation, the region's gross regional product, the project, the state program.

Бокань А. А.

Экономические подходы к управлению несвязанной диверсификацией в условиях хозяйственной деятельности предприятия

В статье на основании изучения особенностей реализации и применения зарубежного опыта предложена адаптация реализации стратегии диверсификации в условиях хозяйственной деятельности Украины. Предлагаемые количественные показатели диверсификации, оценка которых позволяет снизить хозяйственные риски предприятия. Предложен механизм стратегического планирования диверсификации производства. Определены показатели, позволяющие более точно учесть влияние несвязанной диверсификации на риск общего кризиса и банкротства субъекта экономической деятельности благодаря учету существующих взаимосвязей между различными направлениями экономической деятельности.

Ключевые слова: диверсификация, механизм стратегического планирования, модель К. Эндрюса, управленческие решения, показатели диверсификации, риски предприятия.

Bokan O.

Economic going near management unrelated diversification in the conditions of economic activity of enterprise

The article features a study of foreign experience and using the proposed adaptation strategy of diversification in terms of economic activity in Ukraine. The proposed quantitative diversification evaluation which reduces the economic risks of the enterprise. The mechanism of strategic diversification of production. Defined parameters that can more accurately take into account the effect of unrelated diversification of the risk of general crisis and bankruptcy of the subject of economic activity by taking into account existing interconnections between different areas of economic activity.

Keywords: diversification, the mechanism of strategic planning model K. Endryusa, management decisions, indicators of diversification, the risks of the enterprise.

Бурлуцкий С. В.

Особенности функционирования подсистемы предложения домохозяйства

В статье в рамках домохозяйства системы определены особенности функционирования подсистемы предложения. Проведенное исследование подсистемы реализации ресурсов домохозяйства позволило определить

и охарактеризовать формальные причинно-следственные связи между ее элементами. Использование в пределах эмпирического анализа показателей эластичности нерыночного дохода подтверждает гипотезу относительно преобладающей комплементарности рыночных и нерыночных доходов домохозяйств. Субституция составляющих дохода является исключительным случаем и свидетельствует об особенностях отдельных регионов Украины и направленность домохозяйств на получение неформальных доходов.

Ключевые слова: домохозяйство, гомеостат, подсистема предложения, динамическое равновесие, эластичность, субституция.

Burlutskiy S.

Features of functioning of the supply subsystem of the household

In article within the limits of a household-system are certain features of functioning of a supply subsystem. The conducted research of a subsystem of realization of resources of a household has allowed is define and characterize formal relationships of cause and effect between its elements. Use within the empirical analysis of indicators of elasticity of nonmarket income confirms a hypothesis concerning prevailing complementarity market and nonmarket incomes of households. Substitution of income components is an unusual case and testifies to features of separate regions of Ukraine and an orientation of households on reception of informal incomes.

Keywords: household, homeostat, supply subsystem, dynamic balance, elasticity, substitution

Калинеску Т.В.

Механизмы междисциплинарной агрегации и синтеза решения современных социально-экономических задач

Показано каким образом можно интегрировать и синтезировать некоторые элементы других дисциплин к определению социально-экономических последствий налоговых реформ. Предложено использовать морфологический подход для определения реальных результатов влияния налоговых преобразований; предусматривать и определять сценарии поведения и восприятия населением и бизнесом, в частности, выявлять механизмы самоорганизации относительно законодательно организованных и предусмотренных налоговых реформ со стороны государства; создавать буферные зоны, которые воспринимают и ослабляют влияние изменений, которые происходят в налоговой системе. Для оценки последствий предложено рассчитывать налоговую валент-

ность, которая позволит определить степень восприятия и готовности к налоговым преобразованиям каждого региона страны, исходя из уровня социально-экономического развития.

Ключевые слова: налоговая реформа, налоговая система, морфологические связи, механизм, агрегация, синтез, налоговая валентность, организационная бифуркация, налоговая буферизация, социально-экономические последствия налоговых реформ, сценарии поведения регионального сообщества

Calinescu T.

Mechanisms of between disciplinary aggregation and synthesis decision of modern socio-economic tasks

It is showed how it is possible to integrate and synthesize the certain elements of other disciplines to determination of socio-economic consequences the tax reforms. It is suggested to use morphological approach for determination the real results of influence tax transformations; to provide for and determine the scenarios of conduct and perception a population and business, in particular exposure of mechanisms of self organization in relation to the legislatively organized and foreseen tax reforms from the side of the state; to create buffer zones, which perceive and weaken influence of changes, which takes a place in the tax system. For the evaluation of consequences it is made to order the expect tax valence, which will allow defining the degree of perception and readiness to tax transformations every region of country, going out from the level of socio-economic development.

Keywords: tax reform, tax system, morphological copulas, mechanism, aggregation, synthesis, tax valence, organizational branching, tax buffer, socio-economic consequences of tax reforms, scenario of conduct of regional society.

Калічава Т. Б., Колцишор К. І.

Классическая модель санации предприятий как способ восстановления финансовой жизнеспособности

В статье рассмотрены понятие классической модели санации в соответствии с особенностями действующего законодательства, определены порядок и этапы проведения, характерные моменты внедрения, и необходимость использования и совершенствования классической модели санации на отечественных предприятиях в период финансовой и политической нестабильности. Отдельно раскрыта взаимосвязь планирования санационного процесса со стратегическими планами предприятия. Проанализировано значение процесса санации для управленческого персонала пред-

приятия как основного по результативности средства выведения предприятия из кризиса.

Ключевые слова: санационный контроллинг, классическая модель санации, финансовое оздоровление, контроль, план санации.

Kalichava T., Koltsyshor C.

The classical readjustment model as a way to financial viability recovery

In article the concept of the classical readjustment model is considered in accordance with the current legislation characteristics. The classical readjustment model implementation procedures and stages, features, utilization and improvement necessity at the domestic enterprises during the financial and political instability period are defined. Separately, the interconnection between readjustment planning process and enterprise strategic plans is disclosed. The readjustment process importance as the most effective turnaround tool for the enterprise management personnel was analyzed.

Keywords: readjustment controlling, the classical model of readjustment, financial recovery, control, plan of the readjustment.

Колосов А. Н.

Определение резервов повышения эффективности труда в условиях его использования

Рассмотрены методологические вопросы определения резервов повышения эффективности труда в условиях ее использования с учетом перехода к более прогрессивному организационно-технологического базиса производства. Определены резервы повышения производительности труда за счет снижения времени обработки изделия в зависимости от величины партии. Охарактеризованы показатели относительного снижения времени обработки для разных пар вариантов организации. Рассчитаны значения функции снижения трудоемкости изделия в зависимости от его номера в партии и показателя степени.

Ключевые слова: резервы, труд, использование труда, эффективность труда, производительность труда.

Kolosov A.

Determination of reserves of the increasing the labor efficiency in the conditions of its use

The methodological issue of defining reserves increase labor efficiency in its use, taking into account the transition to a more progressive organizational and technological basis of production. Determined reserves increase productivity by reducing processing time product depending on the size of the party. The characteristic parameters of the relative decrease in processing times for





different pairs of options. Calculated values of the function saving labor products based on its number in the party and exponent.

Keywords: reserves, labor, the use of labor, labor efficiency, labor productivity.

Костровец Л. Б.

Анализ основных положений концепции демографического развития Украины до 2015 года

Становление и развитие суверенного украинского государства открывает новую страницу в ее демографической истории, но одновременно требует повышенной ответственности за настоящее и будущее народа Украины и усиленного внимания на государственном уровне к проблемам демографического развития и эффективной национальной демографической политики. Именно с этой целью в статье рассматривается суть Концепции демографического развития Украины до 2015 года. Также доказано, что демографическая направленность должна стать одним из приоритетов действий украинского общества.

Ключевые слова: демографическое развитие, концепция развития, стратегия развития, социально-экономическая сфера, социальная политика.

Kostrovets L.

Analysis the main aspects of the concept of demographic development in Ukraine TO 2015

Formation and development of a sovereign Ukrainian state opens a new page in its demographic history, but it also requires heightened responsibility for the present and the future of the Ukrainian people and increased attention to the problems of demographic development and effective national demographic policy on the state level. With this purpose the essence of the Concept of demographic development of Ukraine till 2015 is dealt with in the article. It is also proved that demographic direction should become one of the priorities of the Ukrainian society.

Keywords: demographic development, concept of development, strategy of development, socio-economic sphere, social policy.

Корецкая-Гармаш В. А.

Социально-экономические составляющие сбалансированного развития машиностроительных предприятий Луганской области

В статье представлено характеристику особенностей машиностроительных предприятий, рассмотрено результаты деятельности группы машиностроительных предприятий Луганской области как технологической основы для развития других отраслей промышлен-

ности, исследовано экономические, социальные, экологические составляющие для обеспечения стабильного развития Луганской области, социально-экономические составляющие было поделено на группы: внутренние и внешние, в состав которых входят – производственные, экологические, интеллектуальные, социально-психологические, которые по своему действию были поделены на стимуляторы и дестимуляторы.

Ключевые слова: социально-экономические составляющие, сбалансированное развитие, стимуляторы, дестимуляторы, машиностроительные предприятия, регион.

Koretskaya-Garmash V.

The Socio-economic constituents of the balanced development of machine-building enterprises of the Lugansk area

Description of features of machine-building enterprises is presented in the article, the results of activity of group of machine-building enterprises of the Lugansk area are considered as a technological background of development other industries of industry, economic, social, ecological constituents are investigational for providing of stable development of the Lugansk area, socio-economic constituents were divided by groups: internal and external, in the complement of which enter – production, ecological, intellectual, social-psychological, which on the action were divided by stimulatory and destimulatory.

Keywords: socio-economic constituents, balanced development, stimulatory, destimulatory, machine-building enterprises, region.

Кушал И. Н.

Аналитический базис организационно-экономического механизма принятия стратегических решений предприятиями

Современная теория и практика стратегического управления предприятием для целей стратегического развития должна учитывать влияние внешней и внутренней среды на процесс реализации решений. Преодолению этой проблемы будет способствовать формирование адекватного условиям хозяйствования в Украине аналитического базиса механизма принятия стратегических решений предприятиями машиностроительной отрасли, включающего в себя информационное обеспечение и комплексную диагностику. Его основой станет внедрение предложенной модели диагностики организационно-экономического механизма принятия стратегических решений и установление соответствующих диагнозов – выявление «узких мест» с помощью методов стратегического анализа.

Ключевые слова: аналитический базис, механизм, стратегические решения, диагностика, информационное обеспечение.

Kushal I.

An analytical base of organizationally-economic mechanism of acceptance of strategic decisions enterprises

A modern theory and practice of strategic management an enterprise for the aims of strategic development must take into account influence of external and internal environment on the process of realization of decisions. To overcoming of this problem forming will promote adequate to the terms of management in Ukraine of analytical base of mechanism of acceptance of strategic decisions the enterprises of machine-building industry, plugging in itself the informative providing and комплексную diagnostics. His basis introduction of the offered model of diagnostics of organizationally-economic mechanism of acceptance of strategic decisions and establishment of corresponding diagnoses will become – being of «bottlenecks» by means of methods of strategic analysis.

Keywords: analytical base, mechanism, strategic decisions, diagnostics, informative providing.

Легя Н. Ю.

Развитие бюджетного потенциала регионов в контексте принятия налогового кодекса

Обоснованно сущность, роль и значение бюджетного потенциала в условиях преодоления финансового кризиса. Сопоставлены взгляды ученых – финансистов на специфику определения понятия “бюджетный потенциал”. Проанализированы особенности формирования бюджетного потенциала и исследовано динамику бюджетных ресурсов по доходам на протяжении 2006-2010 гг. Предложена генеалогическая схема понятия “бюджетный потенциал” и разработана теоретико-структурная модель развития бюджетного потенциала. Предложены направления применения этой модели и обоснованно ее эффективность.

Ключевые слова: развитие, бюджетный потенциал, регион, Налоговый кодекс, финансы, фискальная политика, бюджетные ресурсы, бюджет.

Lega N.Y.

Budgetary opportunities development of regions within the context of tax code adoption

The main point, role and meaning of the budgetary opportunities under the conditions of financial crisis overcoming have been grounded. The views of scientist-financiers on the particularities of the “budgetary opportunities” concept

have been compared. The characteristic features of budgetary opportunities formation have been analyzed and budget resources dynamics on incomes of 2006 – 2010 has been investigated. Genealogic scheme of the “budgetary opportunities” concept has been put forward and the lattice-theoretic model of budgetary opportunities development has been developed. The direction of this model application has been offered and its efficiency has been grounded.

Keywords: development, fiscal capacity, the region, the Tax code, finance, fiscal policy, budgetary resources, budget.

Лепёхина И. А.

Мотиваци деятельности коллективов предприятия

Исследованы особенности мотивационного влияния на трудовой коллектив. Определены внутренние связи формальных и неформальных коллективов предприятий. Установлено особенности формирования коллективов за степенью мотивации на работу. Предложены мероприятия по усилению мотивации трудового коллектива в процессе управления развитием производства предприятий.

Ключевые слова: мотивация; группа руководителей; функциональная группа; трудовой коллектив; неформальный, формальный коллектив, напряженность труда.

Lepohina I.

Enterprise staff activity motivation

We investigated the peculiarities of the motivational influence on the staff. We defined the internal relations between both formal and informal groups at the enterprise. We determined the peculiarities of the groups formation in relation to the work motivation degree. We proposed the measures for elevation of the staff motivation degree in the process of the managing of the enterprise activity.

Keywords: motivation; management group; functional group; staff; informal, formal group, work tension.

Макаренко М. В.

Методы обеспечения управления конкурентоспособным развитием регионов

В статье проведено исследование и сравнение современных методик оценки конкурентоспособности региона и определены пути их дальнейшего совершенствования. Для определения индикаторов измерения конкурентоспособности регионов ЕС Европейской комиссией использована методика бенчмаркинга. Оценка сравнительного положения регионов осуществлена по показателю инвести-





ционной привлекательности. Исследованы методический инструментарий оценки конкурентоспособности региона.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, рейтинг, оценка, система показателей.

Makarenko M.
Methodical support of management by regional competitiveness

This article presents the study and comparison of current methods of evaluation of the competitiveness of the region and ways of their further improvement. To determine the indicators measuring the competitiveness of EU regions by the European Commission used the technique of benchmarking. Evaluation of the comparative situation of the regions made in terms of investment attractiveness. Research methodological tools assess the competitiveness of the region.

Keywords: competitiveness of region, a rating, an estimation, system of indicators.

Мартынов А. А.
Особенности структуризации инвестиционных затрат промышленного предприятия

Исследованы особенности структуризации инвестиционных затрат промышленного предприятия для потребностей управления. Предложена уточненная классификация инвестиционных затрат, которая создает предпосылки для повышения эффективности управления инвестиционными проектами на основе более глубокого понимания структуры затрат, повышения качества управленческой информации о затратах. Разработан аналитический инструментарий оценки непроизводительных затрат предприятия в инвестиционной сфере, которая обеспечивает оценку резервов повышения эффективности реализации инвестиционных проектов.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционные затраты, непроизводительные затраты, инвестиционные ресурсы, структура инвестиционных затрат.

Martynov A.
Features of structurization of investment expenses of the industrial enterprise

Features of structurization of investment expenses of the industrial enterprise for requirements of management are investigated. The specified classification of investment expenses which creates preconditions for management efficiency increase by investment projects on the basis of deeper understanding of structure of expenses, improvement of quality of the administrative information on expenses is

offered. The analytical toolkit of an estimation of unproductive expenses of the enterprise in investment sphere which provides an estimation of reserves of increase of efficiency of realization of investment projects is developed.

Keywords: investments, investment expenses, unproductive expenses, investment resources, structure of investment expenses.

Михальченко А. Г.
Принципы обеспечения социальных стандартов и гарантий достойного уровня жизни населения

В статье проанализировано систему социальных стандартов и гарантий. Определено, что в Украине не сформированы стандарты, определяющие уровень и качество жизни. В основу социальной политики государства заложены социальные минимумы. Проведенное исследование свидетельствует о необходимости усовершенствования системы социальных стандартов, соответствующей Европейским стандартам и обеспечивающей достойный жизненный уровень населения. Рассмотрено и дополнено существующие принципы обеспечения социальных стандартов и гарантий достойного жизненного уровня населения, обосновано направления их усовершенствования.

Ключевые слова: государственные социальные стандарты, государственные социальные гарантии, социальные нормы и нормативы, прожиточный минимум, уровень жизни.

Mikhailchenko G.
Principles of providing of social standards and guarantees of deserving standard of living of population

The system of social standards and guarantees is analyzed in the article. Also identified, that in Ukraine are not formulated standards which would determine a level and quality of life. In basis of social policy of the country laid social minimums. The conducted research testifies to the necessity of improvement of the system of social standards, which would match the European standards and provided the deserving standard of living of population. Existence principles of providing of social standards and guarantees of deserving standard of living of population are considered and complemented, well as justified directions of their improvement.

Keywords: state social standards, state social guarantees, social norms and norms, living wage, standard of living.

Пашкевич М.С., Гвиниашвили Т.З.
Эколого-экономическое развитие регионов и преодоление территориальной дифференциации

В статье рассмотрены вопросы влияния экологических и экономических факторов на пространственное развитие регионов Украины. Проанализировано влияние внедрения инновационных технологий на преодоление территориальной дифференциации. Особое внимание уделено проблемным депрессивным регионам Украины. На основе проведенных исследований предложен комплексный подход к регулированию развития регионов с нарушенным эколого-экономическим балансом, который заключается в согласовании интересов участников, прямым или косвенным образом влияющих на процесс регионального развития.

Ключевые слова: региональное развитие, эколого-экономические факторы, инновации, территориальная дифференциация.

Paskevich M., Gviniashvili T.
Ecological and economic development of regions and overcoming of the territorial differentiation

The article reviews the impact of environmental and economic factors on the spatial development Ukrainian regions. The influence of the implementation of innovative technologies to overcome the territorial differentiation is analyzed. Particular attention is paid to the problem of Ukrainian depressed regions. The special approach to regional regulation is offered. It consists in balancing mutual interests of participants that influence regional development.

Keywords: regional development, ecological and economic factors, innovation, territorial differentiation.

Посаднса О. М.
Проблематика осуществления корпоративного налогового планирования в условиях трансформации налогового законодательства

В статье рассмотрены общие принципы осуществления корпоративного налогового планирования. Отмечено проблематику осуществления налогового планирования на предприятии в условиях отсутствия квалифицированных налоговых менеджеров и постоянных изменений в налоговом законодательстве. Исследованы особенности определения понятия «налоговое планирование» отечественными и зарубежными учеными. Определено основное задание налогового

планирования на предприятии. Описаны основные этапы осуществления оперативного и стратегического планирования. Разработаны предложения относительно совершенствования механизма корпоративного налогового планирования.

Ключевые слова: корпоративное налоговое планирование, налоговые обязательства, база налогообложения, оперативное планирование, стратегическое планирование.

Posadneva O.
Range of problems in realization of corporate tax planning in the conditions of transformation of tax law

General principles of realization of the corporate tax planning are considered in the article. The range of problems of realization of the tax planning is marked on an enterprise in the conditions of absence of skilled tax managers and permanent changes in a tax law. The features of decision of concept "Tax planning" home and foreign scientists are investigational. The basic task of the tax planning is certain on an enterprise. The basic stages of realization of the operative and strategic planning are described. Suggestions are worked out in relation to perfection of mechanism of the corporate tax planning.

Keywords: corporate tax planning, tax obligations, base of taxation, operative planning, strategic planning.

Романовская Ю. А., Ходырева Ю. В.
Роль контрольной работы налоговой службы Украины в налоговом процессе

Рассмотрены сущность, проблемные вопросы и особенности контрольной работы налоговой службы как одного из элементов налогового процесса в государстве. Исследовано место налогового контроля в налоговом процессе государства. Сформулированы практические рекомендации относительно перспективного реформирования данного вида контроля, его организации, методики проведения контрольных процедур и принятия управленческих решений согласно последствий налогового контроля государственных органов. С этой целью определены и проанализированы направления совершенствования контрольной работы налоговой службы.

Ключевые слова: налоговая служба Украины, налоговый процесс, контрольная работа налоговых органов, налоговая проверка.



Romanovska Y., Hodyryeva Y.

Role of control of tax of Ukraine to the tax process

The essence, problems and control features of the tax service as one of the elements of the tax process in the state. The place of tax control in the tax process state. Practical recommendations for long-term reform of this type of control, its organization, methods of control procedures and management decisions according to the tax consequences of government agencies. For this purpose, defined and analyzed ways to improve the control of the tax service.

Keywords: tax service of Ukraine, the tax process, the control operation of tax authorities, tax inspection.

Рязанова Н. А.

Оценка уровня развития экспортного потенциала Луганской области

Проанализированы изменения показателей внешней торговли товарами и услугами Луганской области, обоснована динамика изменения географической структуры экспорта Луганской области, представлены показатели товарной структуры внешней торговли Луганской области, осуществлен анализ оценки реализации экспортного потенциала на уровне всех структурообразующих элементов при определении оптимальной стратегии развития внешнеэкономической деятельности Луганской области.

Ключевые слова: анализ, оценка, показатели, товарная структура, географическая структура, экспорт, экспортный потенциал региона.

Ryazanova N.

Estimation of level of development of export potential of the Lugansk area

Analysed of changes of indexes of foreign trade commodities and services of of Luhansk of области, reasonably dynamics of change of regional pattern of export of the of Lugansk of area, the indexes of commodity pattern of trade of the of Lugansk of area are presented, the analysis of estimation of realization of export potential is carried out at the level of all ingredients at determination of optimal strategy of development of foreign economic activity of the Lugansk area.

Keywords: analysis, estimation, indexes, commodity structure, regional pattern, export, export potential of region.

Самородов Б. В.

Сравнительный анализ математических особенностей таксонометрического метода при рейтинговании банков

В статье использована разработанная модификация таксонометрического метода на классе экономических задач для определения рейтингов банков. Отличия предложенной модификации заключаются в нормировании значений показателей финансовой деятельности банка через использование нормы вектора-столбца – нормы каждого показателя по исследованным банкам. Также проведен сравнительный анализ результатов применения различных подходов к математической обработке данных, которые могут быть использованы на различных этапах таксонометрического метода при проведении рейтингования банков. На основе полученных результатов сделан вывод о том, что предложенная модификация таксонометрического метода дает адекватные качественные и количественные результаты и может быть эффективно использована на указанном классе экономических задач.

Ключевые слова: банк, анализ, надежность банка, рейтинговый подход, критерии надежности, таксонометрический метод.

Samorodov B.

Comparative analysis of mathematical features of the taxonomy method at banks rating

In the paper the developed modification of taxonomy method is used on the class of economic tasks for determination of banks ratings. The differences of the offered modification consist in setting of norms of banks financial activity indicators values through the use of norm of vector-column – norms of every indicator of researched banks. The comparative analysis of results of application of the different approaches to the mathematical processing of data which can be used on the different stages of taxonomy method during the banks rating is also conducted. On the basis of the obtained results a conclusion is done that the offered modification of taxonomy method gives adequate qualitative and quantitative results and can be effectively used on the indicated class of economic tasks.

Keywords: bank, analysis, reliability of bank, rating approach, criteria of reliability, taxonomy method.



Симаков К. И., Смирнова И. И.
Бережливое производство: теория и практика внедрения на промышленном предприятии

В статье определены проблемы внедрения бережливого производства на отечественных предприятиях и направления по их решению с целью повышения эффективности бизнеса. Рассмотрены базовые принципы концепции бережливого производства, его методы и инструменты. Приведены необходимые условия успешного внедрения бережливого производства с помощью привлечения персонала предприятия к реализации новых подходов в управлении предприятием. Представлен опыт внедрения системы бережливого производства на машиностроительном предприятии.

Ключевые слова: бережливое производство, предприятие, концепция, принципы, условия, персонал, эффективность.

Simakov K., Smyrnova I.

Lean production: theory and practice of introduction at the industrial enterprise

In the article the problems of introduction of lean production on domestic enterprises and direction are certain on their decision with the purpose of increase of business efficiency. Base principles of conception of lean production, his methods and instruments are considered. Resulted the terms of successful introduction of lean production are needed by bringing in of personnel of enterprise to realization of new approaches in a management an enterprise. Experience of introduction of the system of lean production is presented on a machine-building enterprise.

Keywords: lean production, enterprise, conception, principles, terms, personnel, efficiency.

Степура В. В. Мировой опыт финансового планирования

В статье исследованы мировой опыт финансового планирования, определены основные подходы к его использованию с выявлением характерных особенностей. Определены направления совершенствования финансового механизма обеспечения устойчивого развития хозяйствующих субъектов. Установлено цель краткосрочного планирования финансовых средств на транснациональных корпорациях. Определены условия для сохранения равновесия между возможностями предприятия и требованиями быстроменяющегося рынка в концернах и на

предприятиях Германии в рамках стратегического планирования финансовых планов.

Ключевые слова: финансовое планирование, аспекты, процесс, предприятие, управление финансами, финансовые ресурсы.

Stepura V.
World experience of the financial planning

The article investigates the world of financial planning experience, the main approaches to its use in identifying characteristics. The ways to improve the financial mechanism to ensure sustainable development of economic entities. Established goal of short-term planning funds for transnational corporations. The conditions for preserving the balance between features and requirements of the enterprise rapidly alternating market concerns and the business of Germany in the strategic financial plans

Keywords: financial planning aspects of the process, enterprise, financial management, financial resources.

Третьяк В. В., Лихоносова А. С.
Моделирование социальной компетентности персонала в системе организационного обучения предприятия

Представлено авторское видение характеристик социальной компетентности персонала, определены ее влияние на эффективность и результативность работы персонала, обоснована необходимость развития социальной компетентности персонала в системе организационного обучения предприятия, в частности самостоятельного внутрифирменного обучения. Предложенная логико-содержательная модель развития социальной компетентности на основе организационного обучения персонала, охарактеризованы основания для ее инициирования, принципы обеспечения, структурные компоненты, методика развития, этапы реализации и комплекс социально-организационных условий организации.

Ключевые слова: социальная компетентность, организационное обучение, самоорганизация, социальная система, организационное развитие, моделирование, комплекс, методика, оценки.

Tretiak V., Likhonosova G.
Modeling the social competence of personnel in the organizational learning enterprise

Presented by the author's vision of characteristic social competency, identified by its effect on the efficiency and effectiveness of personnel-signal, the necessity of development of social competence of personnel in the organizational learning enterprise, in particular self-





house training. The proposed model is logical and meaningful development of social competence on the basis of organization altraining, described the grounds for its initsiyuvannya, principles of security, structural components, methods development, and implementation phases of the complex social and organizational conditions of the organization.

Keywords: social competency, organizational learning, self-organization, social system, organizational development, modeling, complex technique evaluation.

Чернявская Е. И.

Институты развития трудового потенциала организации

Статья посвящена проблеме развития трудового потенциала организации. Определено, что в контексте теории институтов развитие трудового потенциала организации связано с совершенствованием законодательства о предпринимательстве и предприятиях как формах развития производства, признанием института наемного труда с гарантиями прав собственности носителей рабочей силы, развитием независимых профсоюзов, совершенствованием института социального партнерства.

Ключевые слова: рыночные отношения, организация, трудовой потенциал организации, институты.

Chernyavskaya Y.

On Institutions for the development of the labor potential of an organization

This paper deals with the problems of the development of the labor potential of an organization. It defines that in the context of the theory of institutions the development of the labor potential of an organization involves the improvement of the legislation of business and enterprises as a form of production development, the recognition of the institution of the labor force with the rights and guarantees of employees, the development of independent trade unions, and the improvement of the institution of social partnership.

Keywords: market relations, organization, labor potential of an organization, institutions.

Чуб Д. В.

Структура и логика построения региональной инновационной стратегии

Обоснованно, что эффективная региональная инновационная система зависит от правильности построения региональной инновационной стратегии. Предложена регио-

нальная инновационная стратегия, направленная на создание благоприятной внешней среды и формирование внутренних стимулов для роста социального капитала, технологической модернизации традиционных производств и развития отраслей новой экономики. Представлена структура и логика построения региональной инновационной стратегии, обоснованы критерии ее выбора. Определены приоритетные направления реализации региональной инновационной стратегии. На основе предложенной стратегии рекомендованы разработка региональной инновационной политики, а также программы развития региональной инновационной системы.

Ключевые слова: региональная инновационная система, национальная инновационная система, инновационные процессы, регион, инновационный потенциал, инновационная стратегия, инновации.

Chyb D.

Structure and logic of the construction of regional innovative strategy

The fact that the effective regional innovative system depends on the accuracy of construction of regional innovative strategy is grounded. Regional innovative strategy, which is dedicated to the creation of favorable external environment and forming of internal stimulus for the growth of social funds, technological modernization of traditional productions and development of industries of new economy, is suggested. A structure and logic of construction of regional innovative strategy is presented, the criterias of its choice are defined. The priority directions of realization of regional innovative strategy are identified. On the basis of the offered strategy the development of the regional innovative policy and the program of the development of regional innovative system are recommended.

Keywords: regional innovative system, national innovative system, innovative processes, region, innovative potential, innovative strategy, innovations.

Шемяков О. Д.

Роль, место и значение социального диалога в стратегии развития производственной демократии

В статье проведена оценка значения социального диалога в стратегии развития производственной демократии, определена его роль и место в управлении социально-трудовыми отношениями; показана взаимосвязь трансформации конфликтов в забастовки в зависимости от становления национального законодательства на базе международных норм и стандартов по ведению соци-

ального диалога; определена стратегия развития производственной демократии на уровне субъектов хозяйственной деятельности как способ достижения высокого уровня демократизации взаимоотношений между наемными работниками, работодателями и государством.

Ключевые слова: общество, трудовой потенциал, социальный диалог, производственная демократия.

Shemyakov O.

The role, place and importance of social dialogue in the development strategy of industrial democracy

In the article the estimation of value of the social dialog in strategy of development of production democracy has been performed. It has been defined its role and place in the management of social-labour relations. The intercommunication of transformation of conflicts into strikes depending on becoming of national legislation on the base of international norms and standards to the conduction of social dialog has been shown. The strategy of development of production democracy on the level of subjects of economic activity as a method of achievement of the high level democratization of mutual relations between the hired workers, employers and state has been established.

Keywords: society, labor potential, social dialogue, production democracy.

Якимова Л. П.

Мировой опыт функционирования обязательных накопительных пенсионных систем

В статье систематизирована мировая практика внедрения и функционирования обязательных накопительных пенсионных систем, предложена их классификация. Выделены факторы, влияющие на выбор параметров пенсионных систем при их внедрении, проведен сравнительный анализ параметров предлагаемой накопительной системы общеобязательного государственного пенсионного страхования Украины с мировыми аналогами. Исследованы антикризисные меры правительств в рамках накопительного уровня национальных пенсионных систем в условиях глобального финансового кризиса.

Ключевые слова: обязательная накопительная пенсионная система, мировой опыт, классификация, структура, управление, кризис.

Yakimova L.

The world experience of the mandatory funded pension systems

In this paper is systematized world practice of the introduction and functioning of the mandatory funded pension systems and proposed their classification. The factors influencing the choice of the parameters of pension systems in their introduction is identified, the analysis of the parameters of the proposed funded system of obligatory public pension insurance of Ukraine with world analogs is performed. The anti-crisis measures of governments in the funded pillar of national pension systems in the global financial crisis is investigated.

Keywords: mandatory funded pension system, world experience, classification, structure, management, crisis.



ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Беганська Ірина Юріївна	Кандидат наук з державного управління, доцент кафедри «Українознавство» Донецького державного університету управління (м. Донецьк)
Бідельманова Мадіна Майданівна	Старший викладач кафедри «Фінанси, облік та оподаткування» Східно-Казахстанського державного технічного університету ім. Д. Серикбаєва (м. Усть-Каменогорськ, Республіка Казахстан)
Біла Ірина Сергіївна	Кандидат економічних наук, старший викладач кафедри «Економічної теорії» Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова (м. Київ)
Бокань Олександр Анатолійович	Аспірант Державного вищого навчального закладу «Приазовський державний технічний університет» (м. Маріуполь)
Бурлуцький Сергій Віталійович	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Економічної теорії» Донбаської державної машинобудівної академії (м. Краматорськ)
Гвініашвілі Тетяна Зурабівна	Студент кафедри «Економіка підприємства» Державного ВНЗ «Національний гірничий університет» (м. Дніпропетровськ)
Калінеску Тетяна Василівна	Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Калічава Тетяна Борисівна	Кандидат технічних наук, доцент кафедри «Фінанси» Донбаського державного технічного університету (м. Алчевськ)
Колцишор Катерина Іванівна	Слухач магістратури факультету економіки і фінансів Донбаського державного технічного університету (м. Алчевськ)
Колосов Андрій Миколайович	Кандидат економічних наук, професор кафедри «Менеджмент та економічна безпека» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Корецька-Гармаш Вікторія Олександрівна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)



Костровець Лариса Борисівна	Кандидат наук з державного управління, доцент, вчений секретар Вченої ради Донецького державного університету управління (м. Донецьк)
Кушал Ірина Миколаївна	Асистент кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Лега Наталія Юрївна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Фінанси» Черкаського державного технологічного університету (м. Черкаси)
Лепьохіна Інна Олександрівна	Кандидат економічних наук, докторант Класичного приватного університету (м. Запоріжжя)
Ліхоносова Ганна Сергіївна	Старший викладач кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Макаренко Марина Василівна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Економіка та управління морським транспортом» Азовського морського інституту Одеської національної морської академії (м. Маріуполь)
Мартинів Андрій Анатолійович	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Фінанси» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Михальченко Ганна Григорівна	Кандидат наук з державного управління, доцент кафедри «Економіка підприємств та менеджмент» Навчально-наукового професійно-педагогічного інституту Української інженерно-педагогічної академії (м. Артемівськ)
Насікан Ніна Іванівна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Менеджмент» Київського національного лінгвістичного університету (м. Київ)
Пашкевич Марина Сергіївна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Економіка підприємства» Державного ВНЗ «Національний гірничий університет» (м. Дніпропетровськ)
Посаднєва Оксана Михайлівна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Податкова та бюджетна політика» Херсонського національного технічного університету (м. Херсон)



Романовська Юлія Анатоліївна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Рязанова Наталія Олексіївна	Асистент кафедри «Облік і аналіз господарської діяльності» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Самородов Борис Вадимович	Кандидат технічних наук, докторант Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ)
Сімаков Костянтин Іванович	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Економіка промисловості» Донбаської державної машинобудівної академії (м. Краматорськ)
Смирнова Ірина Іванівна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Економіка промисловості» Донбаської державної машинобудівної академії (м. Краматорськ)
Степура Віктор Вікторович	Асистент кафедри «Фінанси» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Ходирєва Юлія Вікторівна	Слухач магістратури факультету фінансовго управління спеціальності «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Чернявська Євгенія Іванівна	Доктор економічних наук, професор кафедри «Управління персоналом і економічної теорії» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ)
Чуб Дмитро Володимирович	Аспірант кафедри «Економіка і управління» Донбаського державного технічного університету (м. Алчевськ)
Шемяков Олександр Дмитрович	Кандидат наук з державного управління Голова Донецької обласної організації профспілки «Радіоелектронмаш» України (м. Донецьк)
Якимова Лариса Петрівна	Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Економічна кібернетика та інформаційні технології» Донбаського державного технічного університету (м. Алчевськ)



ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ

науково-виробничий журнал

№ 1 (5), 2012

Відповідальний за випуск
Літературний редактор

С. К. Рамазанов
З. І. Андропова

Технічний редактор
Оригінал-макет

Т. М. Дроговоз
Г. С. Ліхоносова

Підписано до друку 24.02.2012 р.
Формат 60x84 1/8. Гарнітура Times New Roman.
Умов. друк. арк. 18,8. Обл. вид. арк. 19,7.
Тираж 300 екз. Вид. № 3152. Замов. № 124

Видавництво
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
91034, м. Луганськ, кв. Молодіжний, 20а

Свідоцтво про реєстрацію: серія ДК № 1620 від 18.12.03 р.

Адреса видавництва: 91034, м. Луганськ, кв. Молодіжний, 20а
Телефон: 8 (0642) 41-34-12. **Факс:** 8 (0642) 41-31-60
E-mail: uni@vugu.lugansk.ua
http://vugu.lugansk.ua

Надруковано у видавництві «Ноулідж»
Свідоцтво про реєстрацію серія ДК №2884 від 26.06.2007 р.
91051, м. Луганськ, кв.Якіра, 3/316,
тел./факс (642) 71-09-43, e-mail: nickvnu@gmail.com

ISSN 2221-8440

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ №1(5)/2012



Шановні колеги, пропонуємо Вашій увазі
ВИМОГИ
щодо змісту та оформлення статей в науково-виробничий журнал
«ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ»

Сфера розповсюдження та категорії читачів науково-виробничого журналу «Часопис економічних реформ»:

- загальнодержавна;
- науковці, практикуючі фахівці, викладачі, докторанти, аспіранти, студенти вищих навчальних закладів та ділова еліта країни.

Тематичні рубрики:

- теорія та методологія економічного розвитку;
- економіка та підприємництво;
- податки та бюджетна політика;
- фінанси та банківська справа;
- управління сучасним підприємством;
- облік та аудит;
- менеджмент;
- економіка регіону;
- соціальна економіка;
- міжнародна економіка;
- економічна кібернетика;
- організація виробництва.

Програмні цілі науково-виробничого журналу «Часопис економічних реформ»:

- висвітлення проблем соціально-економічного розвитку країни;
- поглиблене вивчення методологічних та прикладних проблем сучасної економіки;
- оприлюднення результатів досліджень у галузі економіки, менеджменту, організації виробництва та підприємництва;
- поширення досвіду реформувань у всіх сферах економічної діяльності;
- надання інформаційної підтримки аспірантам, докторантам та молодим вченим.

Рукописи статей, що будуть направлятися до журналу повинні бути набрані у текстовому редакторі Microsoft Word (файл повинний мати розширення *.doc або *.rtf), написані українською мовою (або російською, чи англійською – для громадян інших країн).

Обсяг статті – від 6 до 10 сторінок формату А4 (210x297 мм).

Шрифт Times New Roman Суг № 14;

Міжрядковий інтервал 1,5.

Поля сторінок: усі – 20 мм (колонтипули не передбачаються).

Структура статті повинна відповідати Постанові Президії ВАК України № 7-05/1 від 15.01.2003 р. ("Бюлетень ВАК України" № 1/2003) та мати такі **елементи**:

- Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.

Рукопис має бути підписаний всіма авторами.

ДО РУКОПISУ ДОДАЮТЬСЯ

- **рецензія доктора економічних наук** (завірена відповідним чином);
- **довідка про автора**, у якій вказуються прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь і вчене звання, зазначається посада й організація, де працює автор, контактний телефон, електронна адреса, назва статті та обрана тематична рубрика;
- **витяг із протоколу** засідання кафедри, факультету або Вченої ради установи з рекомендацією статті до друку;
- **електронний варіант статті** (файл на CD-R чи CD-RW) у форматі Microsoft Word з розширенням «.doc чи .rtf». Диск потрібно підписати.

У текст статті можуть бути внесені редакційні правки без узгодження з автором.

Головний редактор

доктор економічних наук, професор Калінеску Тетяна Василівна

тел. (0642) 500-749.

Відповідальний секретар

Ліхоносова Ганна Сергіївна

тел. (0642) 500-748.

Статті подаються поштою за адресою: кафедра оподаткування Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, кв. Молодіжний 20-А, м. Луганськ, 91034 або надсилаються на e-mail:

lihonosova@bk.ru чи info@taxation.lg.ua

Сподіваємося на плідну співпрацю!

