НАУКОВИЙ ВІСНИК

ЧЕРНІВЕЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Рік заснування 1996

Випуск 681

Економіка

Збірник наукових праць

Чернівці
Чернівецький національний університет
2014

Науковий вісник Чернівецького університету : Збірник наук. праць. Вип. 681. Економіка. – Чернівці : ЧНУ, 2014. – 172 с.

Naukovy Visnyk Chernivetskoho universitetu : Zbirnyk Naukovyh prats. Vyp. 681. Ekonomika. – Chernivtsi : Chernivtsi National University, 2014. – 172 s.

У випуску висвітлюються різноманітні аспекти економічної теорії, історії економічних вчень, економіки та управління національним господарством, теорії і практики організації підприємницької діяльності та функціонування підприємств, регіональної економіки.

Для науковців, фахівців-практиків, викладачів навчальних закладів, аспірантів, студентів – усіх, кого цікавлять теоретичні та прикладні аспекти економічних досліджень.

This issue presents various aspects of economic theory, history of economic thoughts, function of the national economy, theory and practice of business organization and function of enterprises, regional economy.

It can be used by scientific employees, practitioners, teachers of institutions of higher and secondary specialized education, students. This issue is intended for all who are interested in theoretical and applied aspects of economic research.

Редколегія випуску:
Нікіфоров П.О., доктор економічних наук, професор (науковий редактор);
Лопатинський Ю.М., доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора);
Галушка З.І., доктор економічних наук, професор;
Григорків В.С., доктор фізико-математичних наук, професор;
Євдокименко В.К., доктор економічних наук, професор;
Буднікевич І.М., доктор економічних наук, доцент;
Ковальчук Т.М., доктор економічних наук, професор;
Кузьмін О.Є., доктор економічних наук, професор;
Лютий І.О., доктор економічних наук, професор;
Саблук П.Т., доктор економічних наук, професор;
Швець Н.Р., доктор економічних наук, професор;
Саєнко О.С., кандидат економічних наук, доцент (відповідальний секретар).

Загальнодержавне видання

Внесено до Переліку наукових фахових видань України згідно постанови президії ВАК України від 14.04.2010 № 1-05/3 (Бюлетень ВАК України, № 5, 2010, с. 10)

Свідоцтво Міністерства у справах преси та інформації України
Серія КВ № 2158 від 21.08.1996

Рекомендовано до друку
вченою радою Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Адреса редколегії: Економічний факультет, вул. Кафедральна, 2, Чернівці, 58012, тел. (0372) 52-48-07
Веб-сторінка: http://www.econom.chnu.edu.ua
E-mail: visnyk_econ@ukr.net

© Чернівецький національний університет, 2014

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 631.12

© Щурик М.В., 2014
Івано-Франківський університет права імені Короля Данила Галицького, Івано-Франківськ

НООСФЕРНІ ЗАСАДИ ЗБЕРЕЖЕННЯ ТА ВІДНОВЛЕННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ

Досліджується використання, збереження, поліпшення й охорона природних ресурсів у Карпатському макрорегіоні. Звертається увага на погіршення їх екології. Установлено причини зростання засміченості, забрудненості, зменшення регенеративних властивостей природно-ресурсного потенціалу. В їх складі – надмірне техногенне й антропогенне навантаження, а також фетишизація соціумом матеріальної субстанції, передусім грошей. Пропонується запровадити нові засади відтворення природних ресурсів. Передусім це стосується ноосферної моделі, в основу якої покладається розум, інтелект, знання, освіченість гомосу. Доводиться, що першоосновою загрози екологічної кризи природних ресурсів є порушення збалансованості між природно-ресурсним потенціалом і матеріальними грошоцентричними інтересами людини.

Ключові слова: *ноосфера, інтелект, біосфера, екологія, розум, наука, ресурси.*

Постановка проблеми. Діюча економічна модель використання природних ресурсів у Карпатському макрорегіоні не в змозі забезпечити їх поліпшення, захист і збереження. Потрібні нові засади для виконання зазначеного завдання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Потреба збереження та поліпшення екології природних ресурсів усе частіше стає предметом досліджень багатьох відомих вітчизняних і зарубіжних учених. Означене пояснюється тим, що людина своїми неконструктивними діями спричиняє погіршення екології, знищення багатьох видів природно-ресурсного потенціалу. З кожним роком, незважаючи на задекларовані та прийняті на найвищому рівні нормативні документи, закони – природні ресурси зазнають все більшого техногенного й антропогенного навантаження. Зрозуміло, що зменшення запасів природно-національного багатства негативно впливає та впливатиме на можливості економічного й соціального розвитку України. Оскільки природні ресурси є базисом саме економічно зорієнтованого розвитку територій, необхідне вивчення процесу капіталізації як обов'язкової умови забезпечення максимізації ефективного їх використання [1, с.10]. Негативні зміни, що стосуються використання природи, її стану, тенденцій зміни безпосередньо впливають на психіку гомосу. Внутрішнє світосприйняття людини напряму зв'язано зі змінами зовнішнього середовища. Яке середовище, така і людина [2, с.277]. Зазначене з усією очевидністю потребує генезису якісно нових взаємовідносин між природно-ресурсним потенціалом і суспільством.

Дослідження засвідчують, що діючі нині засади ставлення людини до природного багатства найбільш повно проявили себе в період класичного розвитку капіталізму. Зокрема, в Західній Україні суттєва шкода природним ресурсам була завдана під час перебування її території під поневоленням іноземних держав. Саме в цей період найбільших руйнувань зазнали лісові і водні ресурси, флориністика та фауністика. Приєднання областей Карпатського макрорегіону до складу колишньої Радянської України значно інтенсифікувало процес знищення природи, а також призвело до майже повної вичерпності природних корисних копалин.

Проголошення незалежності України не причинило формування якісно нового ставлення соціуму до природних ресурсів, оскільки нав'язана міжнародними фінансовими інституціями модель економічного розвитку спрямовувалася на їх дальніше виснаження. Особливо важливу роль при цьому було відведено Міжнародному валютному фонду. МВФ, створений у 1944 р. як інструмент міжнародного сприяння державному регулюванню національних економік, був перетворений у свою протилежність і став інструментом тиску США на інші країни світу з метою добитися нерегульованості і повної відкритості. Саме цим пояснюється посилення деструктивності у стосунках людини до природи, посилення агресивності, корупції тощо. У цих хаотичних умовах у поведінці маси «акторів ринку» посилились негативні тенденції: агресивність, конфліктність, прагнення легкого і швидкого збагачення [3, с.42]. Безперечно, що без додаткового залучення природно-ресурсного потенціалу у виробничий процес досягнути власних меркантильних інтересів суб'єктами господарювання неможливо. Інакше кажучи, діюча нині модель економічного розвитку не забезпечить сьогодні, завтра, у більш віддаленій перспективі збереження, поліпшення й охорону природних ресурсів, оскільки кінцевою метою економічної діяльності є задоволення передусім матеріальних інтересів за рахунок природи.

Конфлікт інтересів природно-ресурсного потенціалу і гомосу є одним із вагомих чинників кризи. Кризи являють собою відплату людям за аморальне прагнення забезпечувати власний добробут шляхом насильства, паразитувати на природі, не повертаючи її борги, за порушення права кожного на працю і на одержання достойної зарплатні й пенсії, врешті, за невтомиму жадібність та безглузде здирництво [4, с.21]. Більш ніж очевидно, що за таких відносин зберегти природу не вдасться, а тому потрібна якісно нова парадигма до організації її використання. Передусім це стосується запровадження ноосферних начал до побудови взаємовідносин між природно-ресурсним потенціалом і суспільством, які поки що не знайшли достатнього висвітлення серед науковців.

Постановка завдання. Запропонувати найважливіші передумови запровадження ноосферних засад до використання й охорони природних ресурсів у Карпатському макрорегіоні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Використання, збереження, покращення й охорона природних ресурсів у нинішніх умовах базується на економічній моделі, яка після проголошення незалежності була нав'язана Україні міжнародними фінансовими інституціями. Саме вони, невидимо «прив'язавши» економіку України до зовнішніх фінансових ін'єкцій, кредитів, різного роду преференцій, змушують національну економіку використовувати у своєму розвитку ліберальну (неоліберальну) модель, яка, на їх думку, є панацеєю подолання кризи, формування нових цінностей, усунення від вирішення економічних, соціальних, екологічних та інших значущих завдань держави тощо. Відомий економіст і з світовим ім'ям Людвіг фон Мізес писав, що «лібералізм» походить від слова «свобода» і являє собою доктрину, цілком і повністю спрямовану на поведінку людей у цьому світі. Врешті-решт, він не має на увазі нічого, крім підвищення матеріального добробуту людей, і прямо не стосується їх внутрішніх, духовних і метафізичних потреб [5, с.9]. Отже, діюча в Україні економічна модель розвитку, на думку керівників міжнародних фінансових інституцій, мала би забезпечити подолання економічної кризи завдяки поєднанню зусиль та інтересів вітчизняних провладних структур і надання рекомендацій іноземними фінансовими і бізнесовими структурами. При цьому наріжним каменем успішного подолання економічної та фінансової кризи слугують гроші. Виникла нова система цінностей, яка, на думку В.В.Ільїна, впевнено стверджує себе у нашому житті, віддзеркалюючи вимоги, встановлені грошима [6, с.20]. Гроші, багатство слугують нині критерієм, за яким ціниться особа, навіть незважаючи на те, у який спосіб вони були здобуті. При цьому, як правило, попирається мораль, духовність, інтелект, а також свобода самої людини. Одночасно нівелюється, майже виключається можливість впливу держави на суспільство, економіку, екологію, вирішення соціального захисту населення. Гж. Колодко вважає неолібералізм джерелом світової кризи, внутрі якої містяться власні цінності, які надто вихваляють індивідуалізм і жадібність, зводячи цей порок у ранг доброчесності, яка нібито рухає економікою, а також нехтують соціальними аспектами господарської діяльності та не розглядають людину як центр виробництва… В інституціональному аспекті неолібералізм зробив державу та її регулюючу практику публічним ворогом номер один. Маніпулюючи суспільною думкою через ЗМІ, на жаль, через частину наукового співтовариства, особливо через економістів, ліберали нав'язують концепцію «малої» держави та мінімізації її втручання у спонтанні ринкові процеси, хоча саме держава є, поряд з ринком, суперінститутом сучасного господарства. Лише розумна синергія могутності «невидимої руки» ринку з видимою головою держави дає шанс на довгочасний економічний успіх, особливо у країнах «з ринком, який формується», зокрема в економіках постсоціалістичної трансформації [7, с.61].

Саме такі засади розвитку та пороки властиві нинішній моделі економічного розвитку в Україні.

Особливо негативними вважаємо результати її впливу на процеси, пов'язані з використанням, збереженням і поліпшенням природних ресурсів, передусім екології. Тому покладені в основу функціонування неоліберальні засади розвитку потребують додаткового залучення в обіг природних ресурсів, які слугують сировиною досягнення матеріальних інтересів. Останні часто досягаються, попираючи при цьому закони онтології, що переконливо засвідчують усе частіші прояви природних катаклізмів, різка зміна клімату, поява досі невідомих невиліковуваних хвороб, зникнення із лиця землі багатьох представників флориністики і фауністики, всихання лісів, зменшення запасів прісних вод тощо. Перспектива людства багато в чому визначається відповідно до законів природи, на які людина хоч і не впливає, але їх треба вивчити, щоб знати як влаштувати свою життєдіяльність, не йти всупереч вимогам природи [8, с.34]. На жаль, людство сьогодні не усвідомлює цієї потреби, в результаті чого посилюється деструктивність економічного та соціального розвитку, погіршується екологія. Більш ніж очевидно, що в Україні потрібно запровадити по суті революційні заходи з метою подолання нинішнього деструктиву розвитку.

Тут особлива роль має бути відведена державі, її представницьким органам на місцях, оскільки саме вони володіють усіма важливими важелями впливу на хід та напрям соціально-економічного розвитку країни. Йдеться про розробку державної програми – стратегії суспільного поступу вперед, яка би була зорієнтована на якісно нові теоретичні засади побудови взаємовідносин суспільства та природно-ресурсного потенціалу. По суті зазначена програма має організовувати суспільний відтворювальний процес так, щоби зберегти природно-ресурсний потенціал і життя землян.

Ми глибоко переконані, що пропонований нами механізм, напрям соціально-економічного розвитку може зустріти спротив у суспільстві, оскільки значна його частина не довіряє нинішнім державним чиновникам. Узагалі недовіра, що широко присутня в українському соціумі гальмує не лише належне, раціональне використання, збереження та покращення природи, а й негативно впливає на весь соціально-економічний розвиток держави. Відомий японський урядовець, учений Ф.Фукояма вбачає в довірі ключову характеристику розвиненого людського суспільства, яка проявляється на індивідуальному та соціальному рівнях (довіра до суспільних інститутів і до держави в цілому). Соціальний капітал, за Ф.Фукояма, розглядається як здатність людей заради реалізації спільної мети працювати разом в одному колективі. Така здатність до асоціації залежить від існування усередині співтовариства норм і цінностей, які поділяють усі його члени, готові підпорядковувати свої особисті інтереси інтересам групи. Результатом таких спільних норм і цінностей стає взаємна довіра [9,с.26]. Саме довіра в суспільстві до законодавчої та виконавчої влади, до Президента, інших найвищих управлінських структур є ключем до виконання завдань охорони, збереження та поліпшення природних ресурсів. Не будемо зупинятися на механізмі формування довіри в суспільстві, оскільки зазначена проблема належить до надзвичайно широких і потребує окремого дослідження. Разом з тим, ми глибоко переконані, що без формування довіри в суспільстві організувати раціонально відтворення природних ресурсів неможливо. Це аксіома, без усвідомлення якої природно-ресурсний потенціал перментно буде зменшуватися, знищуватися в погоні за надприбутками, надмірним збагаченням.

Крім держави, найбільш значущим чинником збереження та поліпшення природних ресурсів, екології є прищеплення суспільству нових, нематеріальних цінностей. Виконання зазначеного завдання буде надзвичайно трудним і тривалим процесом, оскільки соціуму впродовж тривалого історичного періоду (рабовласницького, феодального, капіталістичного, соціалістичного ладу) постійно прищеплювались, як правило, матеріальні цінності, як індикатор розвитку, добробуту, місця в суспільстві, владі тощо. Моральні цінності формуються у процесі історичного розвитку й передаються у процесі виховання. Вони виникають із уявлень людей про справедливість, гуманність, добро, суспільне благо тощо. Тією чи іншою мірою вони регулюють поведінку і свідомість людини в усіх, без винятку, – у бізнесі, політиці, сімейних, особистих, групових і суспільних відносинах. Якщо право (формальні норми) спирається у першу чергу на примус, на силу державної влади, то норми, джерелом яких є моральні цінності, - на переконання, на силу суспільної та індивідуальної свідомості [10]. Ми глибоко переконані, що посилення розвитку духовних начал у суспільстві слугуватиме першим кроком на шляху запровадження ноосферних засад до збереження та поліпшення природних ресурсів, морального видужування соціуму, оскільки нинішні економічні засади позбавлені реальних можливостей вирішити це завдання. Побудова в Україні ліберальної моделі економіки здійснюється на основі Вашингтонського консенсусу, практика застосування якого у багатьох країнах показала свою неспроможність. Такий підхід призвів до того, що моральна складова соціального капіталу України зазнала значних втрат. Сьогодні її населення масово втрачає орієнтацію у виборі моральних цінностей [11,с.77]. Саме мораль, духовність, на наше переконання, повинні бути покладені в основу побудови економічної моделі, перспектив формування взаємовідносин між соціумом і природно-ресурсним потенціалом.

Важливість і значущість запровадження в Україні нової моделі, засад економічного розвитку зумовлена, передусім деструктивним ставленням соціуму до природних ресурсів, непродуманим втручанням у процеси, які порушують закони онтології і призводить до посилення дисбалансу між інтересами людини і організацією відтворення природно-ресурсного потенціалу. Причому ці процеси швидко набувають негативного, незворотного характеру: засміченість і забрудненість природи, зростання техногенного та антропогенного навантаження, фізичне знищення лісів, зменшення запасів водних ресурсів, порушення регенеративних властивостей флориністики і фауністики тощо. У кінцевому рахунку всі ці негаразди призводять до погіршення екології, це при тому, що з кожним роком зростають обсяги штрафних санкцій, абсолютні обсяги справляння екологічного податку, інші надходження до державного та місцевих бюджетів за забруднення природних ресурсів, атмосфери, всього довкілля. Людство продовжує активно втручатись у природу, що спричиняє небезпечні зміни на земній кулі. Згубна практика активного втручання у природні процеси призвела до загрозливих змін біосфери. Перероблюючи природу й довкілля, своїм розумом і результатами інтелектуальної праці людина змінює життя на планеті. Вона створила ноосферу, яка, на відміну від біосфери, не має власних контрольних механізмів [12, с.11]. У цьому якраз, на наше переконання, полягає основна загроза розвитку з використанням розуму, інтелекту. Передусім це стосується відсутності прозорого контролю, керованості, безпечності за ноосферою. Людські мізки, розум можуть творити не лише добро, а й зло. Саме ця дилема найбільш складна і небезпечна для розв'язання, включаючи вплив ноосфери на збереження та поліпшення природно-ресурсного потенціалу.

Ретроспективний аналіз засвідчує, що наукові досягнення не завжди спрямовувалися на творіння винятково добра, на збереження та поліпшення життя землян, використання й охорону природно-ресурсного потенціалу, всього довкілля. Про це

переконливо засвідчують новітні наукові розробки у сфері озброєння в період проведення світових і локальних війн, які спричиняли, як правило до масового нищення населення, отруєння та забруднення природних ресурсів, інших соціально-економічних катаклізмів. У реалізації продуктів інтелекту, розуму вчених брали участь не лише безпосередні продуценти, а й населення. Потрібно взяти до уваги, що в межах своєї усвідомленості світосприйняття абсолютна більшість соціуму позитивно сприймали засади вичерпання конфлікту. Не виключно, що новації, які були і залишаються продуктом людського розуму, інтелекту, освітченості і знань, знову можуть бути використані людством для подолання кризових явищ, соціальних, економічних та інших значущих для землян проблем.

Означене, на наш погляд, потребує встановлення першопричин, мотивацій, які генерують потребу використовувати продукти, що є творінням людського розуму на продукування зла, вирішувати суспільні суперечності саме таким шляхом. Відомий учений зі світовим ім'ям В.І.Вернадський вважав, що першопричиною кризи – одвічний конфлікт матеріального і духовного в людині. З цим треба погодитись. Саме матеріальні інтереси, споживацтво, гроші треба вважати тими мотиваційними чинниками, які спрямовують, примушують людину, її знання, інтелект використовувати продукти творіння людського розуму не на потреби збереження та розвитку людини, природних ресурсів, усього довкілля, а на задоволення меркантильних потреб невеликої соціальної групи можновладців, які займають панівне становище в суспільстві, владних структурах тощо. З означеного напрошується висновок про присутність невидимого протиріччя на шляху становлення та імплементації ноосферних засад боротьби, як і куди їх спрямовувати, гальмувати, заборонити тощо. Імплементація продуктів науково-технічного прогресу, напрямки їх генезису не можуть бути реалізовані, оскільки зустрічають спротив тих осіб, які володіють засобами впливу та визначають ноосферний напрям розвитку в тому чи іншому регіоні, країні, світі, на мікро- та макрорівнях. Саме тому варто погодитись із думкою Акопа Назаретяна, що єдиний вихід із нинішнього кризового стану вбачається у розвитку технологічної могутності людини. І теоретично це можливо! Але впевненість у тому, що спрацює саме такий оптимістичний прогноз, дуже зменшується, якщо ми почнемо аналізувати того, хто цими технологіями скористається. Ідеться про людину і про те, що визначає її поведінку, - її психіку [13, с.12]. З цього випливає, що імплементація ноосферних засад, які би забезпечили збереження, поліпшення й охорону природних ресурсів, їх відновлення є запровадження заходів переконання суспільства, що це єдиний шлях, який забезпечить збереження життя теперішнього й майбутнього поколінь людства, природно-ресурсного потенціалу, всього довкілля. Зрозуміло, що такі засади світосприйняття буде важко втілити в життя, оскільки практично усім попереднім поколінням людства прищеплювались, фетишизувались винятково матеріальні, грошові цінності, Їх втілення, імплементація, як правило, забезпечувалися державою, створеними нею інститутами, інституційним забезпеченням. Саме такі постулати розвитку активно, постійно та безперервно прищеплювали і продовжують прищеплюватися нині, починаючи з дошкільних установ, школи, вишів усіх рівнів акредитації тощо. І донині саме такі теоретичні і методологічні засади розвитку, збереження людства, природно-ресурсного потенціалу продовжують залишатися домінуючими в суспільстві. Складність для умов сьогодення та пороки фетишизації такої моделі розвитку, збереження та поліпшення природи, включаючи її екологічну компоненту, полягає в тому, що її спадком стає загострення моральної, духовної кризи в суспільстві, поведінки людини, яка, на жаль, не стає ліпшою. Серед складників непомірної соціальної ціни, яку довелося оплатити за радикальні економічні реформи,- нехтування морально-психологічним світом людини. Інтенсивне викорінення морально-етичної компоненти із соціального буття деформує повсякденне життя громадян… Різкий поворот масової свідомості до збагачення будь-якою ціною став для значної частини психологічною травмою, джерелом як особистих трагедій, так і різних соціальних патологій [14,с.29]. Зазначене твердо переконує в потребі запровадження нової моделі, нових теоретичних і методологічних засад, прищеплення нових цінностей світосприйняття соціумом ролі і призначення природно-ресурсного потенціалу. Передусім це стосується його збереження, відновлення, охорони, що слугуватиме поліпшенню екології та придатності до використання теперішнім і майбутнім поколінням землян. Ми усвідомлюємо, що виконання такого завдання, зважаючи на сформовані багатьма поколіннями взаємовідносини, ставлення соціуму до корисних властивостей природних ресурсів нинішньому поколінню буде дуже важко. Складність полягає в тому, що жодна з країн світу, регіон, підприємець не ставить перед собою завдання призупинити розвиток з метою збереження природи, поліпшення її екології. Це аксіома, яку належить усвідомити всіма землянами. Більше того, а ми в цьому глибоко переконані, вичерпність, виснажливе використання природно-ресурсного потенціалу призведе до конфліктів, війн, природних катаклізмів. У нових глобальних проектах інтенсивно зростаючі економіки, які дедалі вимагатимуть ресурсів зростання (і насамперед природних), дуже швидко сформується новий конфлікт інтересів за ці ресурси, подолати яких без нового інноваційного піднесення, яке б вело до економного витрачання ресурсів і масового використання нових інноваційних технологій гуманітарного характеру, буде дуже важко і малоймовірно, оскільки це

безконфліктний шлях [15, с.11]. Отже, подолання суперечностей між гомосом і відтворенням природно-ресурсного потенціалу лежить у площині продукування та імплементації інноваційних продуктів. Звичайно, такий шлях теоретично можна вважати ключем до подолання суперечностей, які стають дедалі гострішими в процесі використання природно-ресурсного потенціалу, виконання ними регенеративних і асимілятивних функцій. Однак, як зазначалося раніше, інновації не завжди спрямовувалися на творіння добра, збереження рослинного і тваринного світу, всього довкілля. Прикладом тут може слугувати використання новацій у аграрному секторі. Ідеться про домінування тут тривалий час хімічних засобів боротьби зі шкідниками та хворобами сільськогосподарських культур, становлення та розвиток генної інженерії. Нині у світі сформувалася могутня індустрія з виробництва хімічних інгредієнтів для потреб аграрного сектора, до якої залучено потужний інноваційний капітал, кадри науковців. Практично зберігається невидима монополія виробників хімічних засобів боротьби і захисту, завдяки створенню в глобальному масштабі могутнього лоббі, яке всіма дозволеними і недозволеними засобами гальмує генезис новацій, в основу яких покладається використання органічно чистих засобів захисту сільськогосподарських культур, усього довкілля. Це при тому, що тривале використання хімічних продуктів захисту рослинного і тваринного світу забруднює, засмічує землю, водні і лісові ресурси, усе довкілля. При цьому особливо варто наголосити, що значної шкоди завдається самій людині, її здоров'ю.

Малодослідженим наукою слід вважати також швидке впровадження і використання продуктів генної інженерії, оскільки відбувається безпосереднє втручання та порушення законів онтології. Очевидно, не можна тішити себе ілюзіями, що досягненням генної інженерії вдасться розв'язати проблему продовольчого забезпечення землян. Підкреслюємо, що інгредієнти хімічної індустрії, генної інженерії, які є продуктом творіння людського розуму, можуть завдати непоправної шкоди. Такі міркування ґрунтуються на тому, що з метою досягнення особистих грошовоцентричних інтересів суспільством часто використовуються витончені тіньові схеми, прийоми, які вже тривалий час завдають шкоди землянам, природно-ресурсному потенціалу, всьому довкіллю. Грошоцентричне суспільство – це суспільство, в якому все – думки, рішення, справи – обертаються навколо грошей. Грошоцентричним стає будь-яке суспільство, в якому немає ні практичних навичок, ні громади, яка їх підтримувала б, оскільки саме це робить для них гроші ключовим фактором виживання [16]. Зрозуміло, що чинна атрофована мотивація економічного розвитку не може тривати постійно, що засвідчують політичні, економічні, соціальні, екологічні та інші різновиди криз, прояви яких значно почастішали. Зважаючи на пороки нинішнього суспільства, передусім ставлення його до природних ресурсів, стає цілком зрозуміло, що воно ще не дозріло до запровадження ноосферних засад щодо використання, відновлення, збереження, поліпшення й охорони природних ресурсів. Цілком зрозуміле і те, що за чинних теоретичних і методологічних засад організації суспільного відтворювального процесу, цінностей, які сповідують і прищеплюють гомосу, зберегти природу все довкілля потребуватиме все більше часу, коштів і зусиль (якщо це взагалі стане можливим).

Запровадження ноосферних засад у тій чи іншій країні, регіоні, які би забезпечили побудову цивілізованих відносин між людьми, ставлення їх до природного багатства, що дано Світовим Розумом для збереження життя на Землі потребує, на нашу думку, певного перехідного періоду, часу на усвідомлення, прищеплення землянам якісно нових засад світосприйняття, цінностей, змісту життя на Землі. Підкреслюємо, мова йде про усвідомлене прищеплення людству нових цінностей, які стосуються взаємовідносин усередині суспільства та ставлення людей до природно-ресурсного потенціалу, як компоненти без якої життя на Землі неможливе.

За базис, першооснову імплементації якісно нових теоретичних засад формування ноосферної моделі взаємовідносин землян і природних ресурсів можна взяти Концепцію засад сталого розвитку. Це програмний документ «Порядок денний на XXI століття», яким передбачено забезпечення розвитку без додаткового залучення в господарський обіг природних ресурсів при одночасному успішному вирішенні екологічних, соціальних і економічних завдань. Зазначимо також, що більшість міжнародних організацій природоохоронного спрямування та підсумкові резолюції екологічних форумів планетарного масштабу вказують на необхідність переходу національних економік на модель сталого розвитку, що базується на ресурсоощадливому природокористуванні та екологічно зорієнтованій структурі господарського комплексу [17, с.8].

Дослідження засвідчують, що в Україні донині практично відсутніми залишаються практичні заходи, які би спрямовувалися на запровадження моделі сталого розвитку. Відтворювальний суспільний процес продовжує здійснюватись на засадах надмірного залучення природно-ресурсного потенціалу в сферу матеріального виробництва, часто попираючи при цьому вимоги збереження екології та розв'язання соціального пакету проблем. Діючі засади відтворення природних ресурсів, на наше переконання, зумовлені недостатньою усвідомленістю, передусім провладних структур, практично всіх верств населення небезпеки швидкого зростання вичерпності природного потенціалу, зростанню загрози життю людини, рослинного і тваринного світу, усього довкілля. Крім того чинна нині економічна політика не зобов'язує дотримуватись

ноосферних засад, збереження та поліпшення екології природних ресурсів.

Побудова нових відносин між природою і гомосом потребує створення в Україні програми, концепції переходу на ноосферні засади розвитку. Причому ці документи мають носити стратегічний характер та розраховані на два - три прийдешні покоління людей. Оскільки нинішнє покоління, бізнесові та провладні структури теоретично, практично, гіпотетично не зможуть усвідомити, переконати себе, що нинішні цінності, які покладені в основу виживання людства, його розвитку треба змінити, відмовитись від них. Запровадження ноосферних засад, спрямованих на виживання землян, включаючи збереження та поліпшення і охорону природних ресурсів не може бути разовим, черговим заходом навіть не зважаючи на розробку і прийняття інституційного та інституціонального супроводу. Потрібна корінна перебудова механізму розвитку, яка стосується найважливішої домінанти – формування адекватної свідомості людини, задіяності Розуму, інтелекту завдяки чому буде збережено природно-ресурсний потенціал, поліпшено його екологію.

Виконання цього архіважливого завдання в Україні може забезпечити держава. Нині вона володіє всіма доступними засобами, задіяність яких дасть можливість зробити практичні кроки на шляху формування ноосферних засад, стратегії розвитку землян, усіх компонент Всесвіту. Важливим заходом при цьому є удосконалення структури державного чиновницького апарату. Передусім це стосується формування нового складу кадрів, які би володіли відповідними професійними знаннями і навиками та забезпечували імплементацію в Україні ноосферних засад до організації суспільного відтворювального процесу, які акумулюють у собі знання, розум, інтелект тощо. Зрозуміло, що такі дії влади генеруватимуть у суспільстві довіру до неї, яка частково втрачена в період формування ринкової моделі господарювання. Це крах теорій приниження ролі держави і перевищення ролі ринку, про перехід до якісно нових засад господарської діяльності, за яких не приватні, а загальнонаціональні інтереси стають визначальними. Це період до активної творчої політики, перетворення у головний засіб спрямування і регулювання економіки, інтеграція господарського механізму з національною інноваційною системою [18, с.31].

У контексті побудови в Україні ноосферних засад суспільного розвитку особливо важливе завдання постає перед владою щодо інтенсифікації розвитку науки, передусім підготовки наукових кадрів. Нині ж наукова продукція, особливо вітчизняна не користується належним попитом. Основним недоліком олігархічної моделі економіки є вкрай низький рівень інноваційної (поза соціальної) складової зростання. Як свідчать численні дослідження, в останні 20 років попит на інновації з боку українських підприємств залишається надто низьким, він не відповідає потребам сталого економічного розвитку, і цю тенденцію не змогли переломити навіть кризові явища [19, с.54]. Більш ніж очевидно, що за умов недооцінки науки, наукових кадрів вести мову про імплементацію ноосферних засад до збереження, поліпшення, охорони природних ресурсів буде некоректно.

Саме наука, освіта, знання є тим наріжним каменем, на якому належить забезпечити формування та запровадження ноосферних засад суспільного розвитку, включаючи відтворення природно-ресурсного потенціалу. Без такої усвідомленості вести мову про імплементацію нової моделі економічного розвитку, домінування сфери Розуму, знань неможливо. Історична ретроспектива засвідчує, що економічні, соціальні завдання подолання кризи, розвитку, досягнення збалансованості між економічними і онтологічними законами забезпечувався завдяки розвитку головної продуктивної сили – інтелекту, розуму людини. Це аксіома, яку треба взяти на озброєння адекватним управлінським структурам.

Висновки. Деструктивний характер відносин, що продовжує мати місце між гомосом і природними ресурсами, передусім атрофованим цільовим їх використанням призводять до зростання вичерпності, погіршення екології, зниження регенеративних і асимілятивних функцій. Дослідження засвідчують, що основною причиною нинішніх відносин деструктиву слугує покладена в основу розвитку економічна модель, лейтмотивом якої виступає жадоба до збагачення, консьюмеризм. Як результат, зростають обсяги залучення у виробничий процес додаткових природних ресурсів, про що свідчить зменшення запасів природних корисних копалин, водних і лісових ресурсів, депопуляція флористики та фауністики тощо. За різними підрахунками науковців, виходячи з нинішнього рівня споживання, природно-ресурсного потенціалу вистачить на 30-40 років. Зрозуміло, що зазначена проблема потребує негайного розв’язання, оскільки життя і розвиток землян безпосередньо пов’язане з природою, станом навколишнього середовища.

Виконання завдань, пов’язаних зі збереженням і відновленням природних ресурсів, на нашу думку, потребує запровадження нової, парадигмальної моделі розвитку. Ідеться про імплементацію в Україні ноосферних засад економічного розвитку. Реалізація зазначеного, по суті, буде кардинальним, нетривіальним заходом виконання соціально-економічних, екологічних та інших важливих завдань суспільного стратегічного розвитку. Відправною точкою запровадження нових теоретичних і прикладних заходів, які будуть базуватись на ноосферних засадах, має стати побудова загальнодержавної концепції, програми переходу, в основі якої буде покладено розум, інтелект, освіченість, знання гомосу. Запровадження зазначеної моделі розвитку дасть можливість досягнути збалансованості між

економічними і онтологічними законами, завдяки чому вдасться зберегти, поліпшити, захистити природні ресурси не лише для теперішнього, а й майбутнього поколінь людей.

Список літератури

1. Хвесик М.А., Бистряков І.К. Парадигмальний погляд на концепт сталого розвитку України / М. Хвесик, І. Бистряков // Економіка України. – 2012. – №6. – С. 4 - 12.
2. Элоян М.Р., Булгаков С.Н. Православие и капитализм (философия хозяйства). – Ростов н/Д: Изд.-во Рост. ун.-та, 2004. – 328с. (Серия «Монографии», вып.2).
3. Ольшевич Ю. Психологические аспекты современного экологического кризисна / Ю. Ольшевич // Вопросы экономики. – 2009. – №3. – С. 39-53.
4. Нікітенко П. Ноосферний підхід до формування антикризової моделі життєдіяльності Білорусі, Росії та України / П. Нікітенко // Економіка України. – 2010. – №3. – С.21-26.
5. Мизес Л. Либерализм в классической традиции. – М.: Социум; Экономика, 2001. – 239 с.
6. Ільїн В.В. Фінансова цивілізація. – К.: Книга, 2007. – 528с.
7. Колодко Гж. Неолиберализм и мировой экономический кризи / Гж. Колодко // Вопросы экономики. – 2010. – №3. – С. 61.
8. Панасюк Б.Я. Природні процеси і людство / Б. Панасюк // Економіка АПК. – 2009. – №7. – С. 24-34.
9. Фукаяма Ф. Доверие: социальные добродетили и путь к процветанию. М., ООО «Издательство АСТ»; ЗАОНПП «Ермак», 2004. – 577 с.
10. http://zdorlife.ru/nage-in-312.html
11. Буркинський Б.В. Соціальний капітал: сутність, джерела та структура, оцінка / Б. Буркинський, В. Горячук // Економіка України. –2013. – №1. – С. 67-81.
12. Запорожан В. Ноосферне мислення Вернадського / В. Запорожан // Дзеркало тижня. – 2013. – №10(107). – С. 11.
13. Овчаренко О. Алгоритм майбутнього / О. Овчаренко // Дзеркало тижня. – 2013. – №12(109). – С. 1, 12.
14. Грінберг Р. Інституційні уроки ринкових трансформацій / Р. Грінберг // Економіка України. – 2011. – №1. – С. 27-37.
15. Геєць В. Конфігурація геополітичної карти світу та її проблемність / В. Геєць // Економіка України. – 2011. – №1. – С. 4-15.
16. Левін Б. Одержимість грошима вбиває нас [Електронний ресурс] / Економічна правда. – 20 березня 2012р. – Режим доступу: www.epravda.com.ua/columns/2012/03/2013/9005.
17. Данилишин Б.М., Хвесик М.А., Голян В.А. Економіка природокористування: Підручник. – К.: Кондор, 2010. – 465с.
18. Чухно А. Модернізація економіки та економічна теорія / А.Чухно // Економіка України. – 2012. – №10. – С. 24-37.
19. Ротар А.В. Статистико-економічна оцінка стану інноваційної діяльності в промисловості / А. Ротар // Статистика України. – 2010. – №3. – С.52-57.

Аннотация

Михаил Щурык

НООСФЕРНЫЕ ОСНОВЫ СБЕРЕЖЕНИЯ И ВОЗОБНОВЛЕНИЯ ПРИРОДНЫХ РЕССУРСОВ

Исследуется использование, сбережение, улучшение и охрана природных ресурсов в Карпатском макрорегионе. Обращается внимание на ухудшения их экологии. Определены причины роста засоренности, загрязненности, уменьшения регенеративных свойств природно-ресурсного потенциала. В их составе – наиболее существенными являются техногенная и антропогенная нагрузки, а также фетишизация социумом материальной субстанции, прежде всего денег. Предлагается внедрить новые засады воспроизводства природных ресурсов. Прежде всего это касается ноосферной модели, в основу которой положен разум, интеллект, знания, уровень образования человека. Доводится, что первоосновой угрозы экологического кризиса природных ресурсов является нарушение сбалансированности между природно-ресурсным потенциалом и материальными денежноцентричнымы интересами человека.

Ключевые слова: *ноосфера, интеллект, биосфера, экология, разум, наука, ресурсы.*

Summary

Mihaylo Schuryk

NOOSPHERE BASIS OF THE SAVINGS AND RENEWAL OF NATURAL RESOURCES

The use, preservation, improvement and protection of natural resources in the Carpathian macro-region is investigated. Attention is paid to environmental degradation. The reasons of increasing of pollution, contamination, reducing of the regenerative properties of natural resources have been set. In their stock are the excessive technogenic and anthropogenic load and the fetishization of material substance by socium, primarily money. It is proposed to establish new principles of restoration of natural resources. First of all it is concerned the noosphere model, which is based on mind, intelligence, knowledge, education of a man. It is proved that the tap root threat of environmental crisis of natural resources is violation of the balance between natural resource potential and material interests of a man.

Keywords: *noosphere, intelligence, biosphere, environment, mind, science, resources.*

УДК 331.5

© Галушка З.І., Дучинська Н.І., 2014
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Дніпропетровськ

ГЕНДЕРНА НЕРІВНІСТЬ В УКРАЇНІ: ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

Розкриваються причини та показники гендерної нерівності в Україні. Запропоновано методологію дослідження гендерних проблем, що ґрунтується на системному підході до аналізу місця та ролі жінки у сучасному суспільстві.

Ключові слова: *суть та індикатори гендерної нерівності, гендерні стереотипи, методологія дослідження гендерних проблем, економічні важелі гендерної політики.*

Постановка проблеми. У процесі розроблення довгострокової Стратегії економічного і соціального розвитку України на 2004-2015 роки «Шляхом європейської інтеграції» враховано Цілі розвитку тисячоліття, – вони органічно увійшли у набір стратегічних завдань розвитку України. Одна з таких цілей – забезпечення гендерної рівності, – ймовірно, не буде досягнена в Україні.

ООН розглядає гендерне питання як один з пріоритетів розвитку людства. Про це свідчить запровадження до «Індексу розвитку людства» двох гендерних індикаторів – гендерного індексу розвитку та ступеню гендерної довіри. У країнах Європейського Союзу останнім часом відбувся значний прогрес щодо усунення на законодавчому рівні гендерної нерівності. Та як показують результати соціально-економічного розвитку інших країн на початку XXI століття, ігнорування гендерних аспектів призводить до розбалансованості соціальних відносин в суспільстві, а гендерна нерівність виступає проявом соціально-економічної диференціації населення та наявності низки соціальних суперечностей у процесі реалізації цілей соціально-економічного розвитку. Отже, особливої уваги потребують проблеми законодавчого урегулювання гендерної рівності: заборона дискримінації за статевою ознакою; втілення особливих заходів, що сприяють фактичному досягненню рівності жінок і чоловіків; призначення компенсацій та санкцій за порушені права; запровадження відповідних інституційних механізмів захисту гендерної рівності.

У науковому плані великого значення набуває необхідність забезпечення системності міждисциплінарних досліджень даної проблеми. З економічного погляду, це стосується обґрунтування об'єктивних причин існування гендерної проблеми та пошуку засобів її розв'язання з урахуванням соціальних, демографічних, соціальних, політичних та інших чинників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення соціально-економічних аспектів гендерних проблем – це порівняно новий напрямок економіко-теоретичних досліджень. Вважається, що основи цих досліджень уперше закладено у працях зарубіжних науковців-соціологів – Дж. Анкера, Т. Верлена, К. Делфі, М. Кіммела, Дж. Скотта, Х. Хартмана та інших вчених. Сучасним питанням методології дослідження ґендерних проблем у соціально-економічній сфері значна увага приділена у працях українських учених: С. Аксьонової, М. Баксакової, В. Близнюка, О. Грішнової, Г. Герасименко, Т. Журженко, Е. Лібанової, О. Макарової, М. Малишевої, О. Новікової, В. Стешенко та інших вчених. У їхніх працях актуалізуються сучасні проблеми ґендерної нерівності на вітчизняному ринку праці, особливості формування доходів українських жінок і чоловіків, ставлення населення до явища дискримінації у сфері зайнятості, пропонується зміщення акцентів із забезпечення рівності юридичних прав жінок і чоловіків на забезпечення рівності умов і можливостей реалізації цих прав.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні обґрунтування причин існування гендерних проблем вимагає системних міждисциплінарних досліджень з метою взаємоув'язки заходів державної економічної та соціальної політики, спрямованих на забезпечення ґендерної рівності.

Постановка завдання. Мета статті – визначення причин та показників гендерної нерівності в Україні на основі застосування системного міждисциплінарного підходу до аналізу місця та ролі жінки у сучасному суспільстві.

Викладення основного матеріалу дослідження. Поняття гендеру увійшло в ужиток із психології та соціології й означає соціально-рольовий статус людини – соціальні можливості кожної статі в освіті, професійної діяльності, доступ до влади, сімейні ролі та ін., особливості соціальної поведінки, стилю життя та способу мислення. Термін «ґендер» ввела у соціологію американка Енн Оклі: у 1972 році вийшла її книга «Sex, Gender and Society» («Стать, соціальна стать і суспільство»).

Як соціологічне поняття «ґендер» спочатку продемонструвало різницю між біологічною статтю людини (статтю як природженою даністю, незмінною) і статтю як набором соціально обумовлених особливостей статусу та поведінки жінок та чоловіків, які сформовані під впливом суспільства і можуть бути змінені. Поняття цих термінів надали етнографи, які, вивчаючи первісні культури острівних народів, відкрили у XX ст. племена, де ролі чоловіків і жінок були абсолютно не схожі на звичайні для тогочасної нашої культури: жінки там були сильними, добували їжу, приймали суспільно важливі рішення, а чоловіки – піклувалися про дітей і старих, оберігали домашнє вогнище. Інший фактор, який примусив учених засумніватися у непорушності статі, – це наявність (хоча і невеликого відсотка) людей, у яких стать і «самовідчуття» не збігаються.

Необхідно враховувати, що кожна особа відіграє багато соціальних ролей, і одними з таких соціальних ролей є гендерні – набір соціальних моделей поведінки для жінок і чоловіків. Як стверджують соціологи, вже від народження кожна людина одержує певний статус відповідно до статі, тобто суспільство залежно від того, хто народився, – дівчинка/жінка чи хлопчик/чоловік, чекає від неї/нього певної поведінки та пропонує певний

набір прав і обов'язків у суспільному та сімейному житті.

Всю працю соціологи умовно розділяють на продуктивну та репродуктивну. Остання традиційно вважається «природною» для жінки і, як наслідок, не помічається і не оплачується суспільством. У бідних суспільствах вона є переважно трудоємка, ручна робота, що займає багато часу. Майже завжди репродуктивна праця є обов'язком жінок, що приводить до подвійного їх навантаження (праця «на роботі» + праця вдома). Ґендерний аналіз продуктивної/репродуктивної праці дає можливість помітити, що: а) неоплачувана праця невидима для економіки і не враховується в економічних розрахунках; б) згідно зі звітами людського розвитку, практично в усіх країнах світу жінки працюють більше, ніж чоловіки (виконують 2/3 всієї роботи у світі); в) в індустріальних країнах загальний робочий час у чоловіків розподілено так: 2/3 на оплачувану працю та 1/3 – на неоплачувану, а для жінок – навпаки. Отже, чоловіки отримують більш вагому частину прибутків та визнання їхнього економічного внеску тоді, як праця жінок у більшості випадків репродуктивна, невизнана та залишається неоплачуваною. За даними ООН, жінки заробляють 1/10 частину всього доходу та володіють менш ніж 1/100 всієї світової власності. В Україні, зважаючи на сучасний стан розв'язання гендерних проблем, у Цілях розвитку тисячоліття завданням №3 встановлено забезпечення гендерної рівності, щоо передбачає виконання 2 завдань за 4 індикаторами (Таблиця 1).

Таблиця 1

Завдання та індикатори забезпечення гендерної рівності в Україні

ЗАВДАННЯ	ІНДИКАТОРИ
Завдання 3.А: Забезпечити ґендерне співвідношення на рівні не менше 30 до 70% тієї чи іншої статі у представницьких органах влади та на вищих щаблях виконавчої влади	3.1. Ґендерне співвідношення серед депутатів Верховної Ради України, чис.жін./чис.чол. 3.2. Ґендерне співвідношення серед депутатів місцевих органів влади, чис.жін./чис.чол. (або навпаки) 3.3. Ґендерне співвідношення серед вищих державних службовців (1–2 посадових категорій), чис.жін./чис.чол.
Завдання 3.В: Скоротити наполовину розрив у доходах жінок і чоловіків	3.4. Співвідношення середнього рівня заробітної плати жінок до середнього рівня заробітної плати чоловіків, %

Джерело: складено за [10, с.92]

Реально в Україні динаміка цих показників (індикаторів) свідчить про неможливість їх наближення до бажаних – тих, виконання яких передбачено до 2015 року (Таблиця 2).

Неоднакові можливості реалізації жінок і чоловіків простежуються в різних сферах життя – в доступі до економічних ресурсів та управлінських повноважень, у становищі на ринку праці та сфері політичної участі. Специфіка вітчизняних ґендерних проблем зумовлюється тим, що, незважаючи на високі освітні здобутки та досить високі рівні економічної активності та зайнятості українських жінок, вони стикаються з бар'єрами при просуванні на керівні посади, несуттєво представлені серед високопосадовців та отримують нижчу заробітну плату порівняно з чоловіками.

Таблиця 2

Значення індикаторів забезпечення гендерної рівності в Україні

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2015
Індикатор 3.1. Ґендерне співвідношення серед депутатів Верховної Ради України, чис.жін./чис.чол.													
8/92	8/92	5/95	5/95	5/95	5/95	9/91	8/92	8/92	8/92	8/92	8/92	9/91	30/70
Індикатор 3.2. Ґендерне співвідношення серед депутатів місцевих органів влади, чис.жін./чис.чол. (або навпаки)													
42/58	42/58	42/58	42/58	42/58	42/58	35/65	35/65	37/63	37/63	37/63	44/56	…	50/50
Індикатор 3.3. Ґендерне співвідношення серед виших державних службовців (1-2 посадових категорій), чис.жін./чис.чол.													
15/85	16/84	17/83	17/83	17/83	22/78	21/79	22/78	22/78	23/77	25/75	27/73	28/72	30/70
Індикатор 3.4. Співвідношення середнього рівня заробітної плати жінок до середнього рівня заробітної плати чоловіків, %													
70,9	69,7	69,3	68,6	68,6	70,9	72,8	72,9	75,2	77,2	77,8	74,9	77,6	86

Джерело: складено за [1; 10, с.92]

Так, в Україні рівень зайнятості серед жінок на 10 відсотків нижчий, аніж серед чоловіків, і ситуація має тенденцію до погіршання. Якщо в першому кварталі 2013 року чисельність зайнятих чоловіків зросла на 150 тисяч, то працюючих жінок в Україні стало менше на 106 тисяч. Середньомісячна заробітна плата жінок та чоловіків за видами економічної діяльності за 9 місяців 2013 року складала усього: у жінок – 2827 грн., у чоловіків – 3675 грн.; у тому числі,

відповідно, у промисловості – 2913 грн. і 4176 грн., у сфері інформації та телекомунікацій – 4231 грн. і 4866 грн.; у фінансовій та страховій діяльності – 5346 грн. і 8080 грн. і т.д. [2]. У цьому зв'язку учені доводять існування тенденції «фемінізації» бідності в Україні, залежність ґендерного розриву в рівні доходів населення від соціально-демографічних характеристик населення, типу населеного пункту та регіону [3].

Представництво жінок в органах державної влади в Україні зовсім незначне. Так, протягом першого скликання Верховної Ради України в законодавчому органі країни працювало понад 97,3% чоловіків та 2,7% жінок (13 осіб) відповідно, з наближенням до наших днів частка жінок поступово збільшувалася. У сьомому скликанні депутатські мандати отримали 43 жінки, що становить 9,7% від загального числа парламентарів (Рис.1).

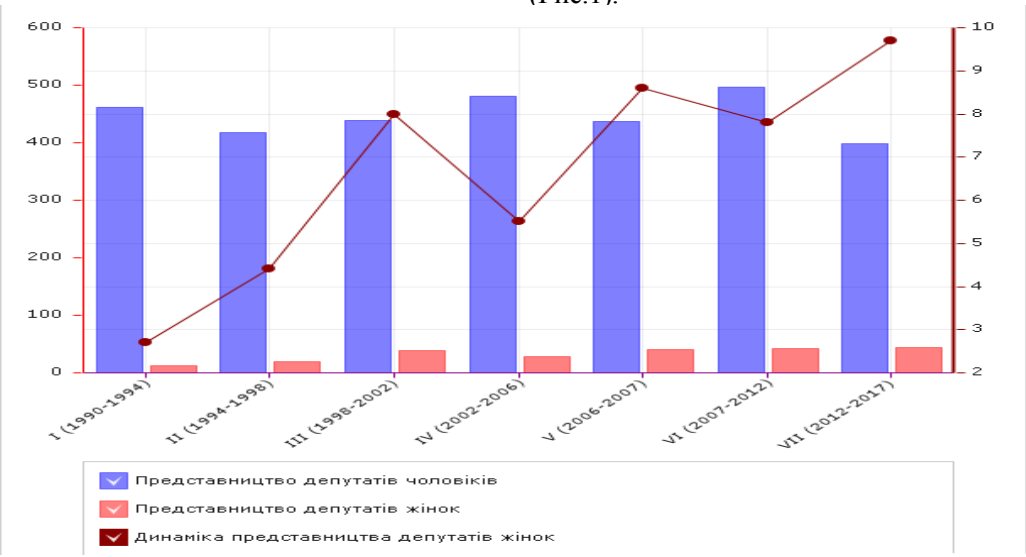
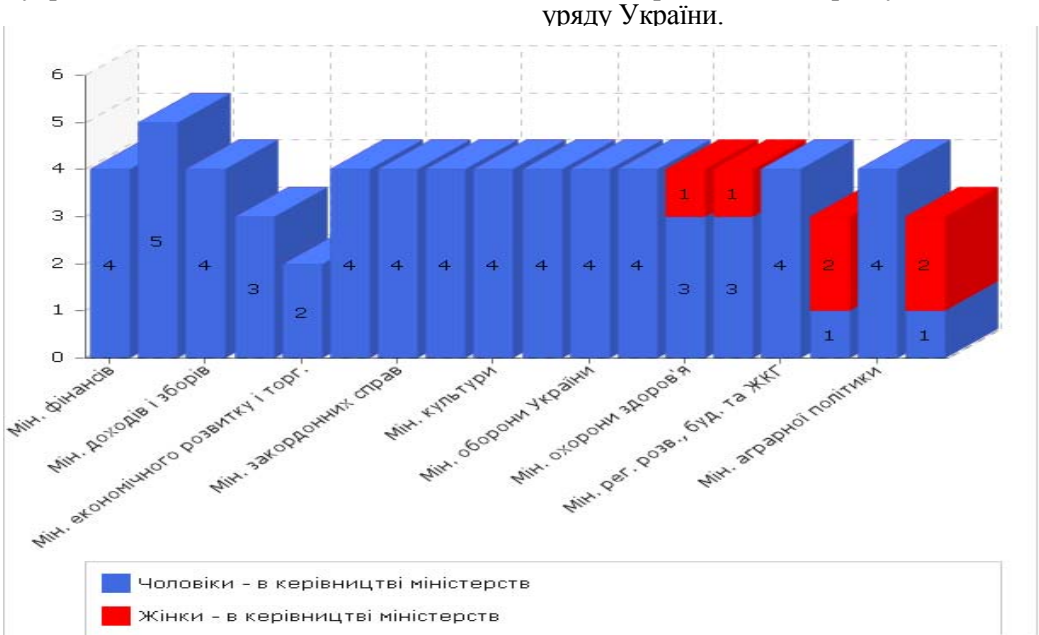


Рис. 1. Представництво за статтю у Верховній Раді України I-VII скликання (1990-2013)

За висновками фахівців, незначне представництво жінок в українському парламенті має кілька передумов, серед яких: небажання будувати політичну кар'єру за рахунок часу, який можна присвятити сім'ї; упереджене ставлення з боку керівників до провідної ролі жінки в колективі; відсутність необхідного набору особистих якостей, якими має володіти особа для реалізації в українській політиці.

Зростання частки жінок у парламенті в значній мірі забезпечене не ростом бажання жінок керувати країною та приймати рішення державного характеру, а потреби у представництві жінок серед перших осіб політичних сил для усвідомлення виборцями дотримання принципів «гендерної рівності» з боку партій. Останню тезу чітко відображає Рис.2. за часткою чоловіків і жінок серед вищого органу виконавчої влади – уряду України.



Джерело: [1]

Рис. 2. Гендерний склад міністрів Кабінету Міністрів України, станом на 01.11.2013

Як бачимо, з 18 міністерств керівні посади міністра та заступника міністра, жінки займають у 4, найбільша їхня частка в міністерстві соціальної політики та юстиції, які, власне, й очолюють жінки. З числа міністерств кількісне представництво жінок менше 9 % (6 з 70). Що стосується судової гілки влади, то представництво жінок у даних органах суттєво вище. Для проведення аналізу ми вирішили розглянути статевий склад суддів Верховного Суду України (ВСУ), який налічує чотири спеціалізовані судові палати та керівництво, що становить 51 особа [1]. У бізнесі, як і в політиці жінок мало, до того ж зберігається тенденція: чим вищий щабель бізнесу, тим менше в ньому жінок.

Міжнародна організація World Economic Forum опублікувала щорічний звіт за дослідженням представництва по впливу жінок на різні сфери життя суспільства у світі «The Global Gender Gap Report», в якому за допомогою розрахункових індексів визначається рівень залучення жінок до управління в економіці, політиці, безпеки для життя та здоров'я, рівня освіченості, і т.д. Лідерами за складеним рейтингом стали Скандинавські країни, серед яких 1 місце належить Ісландії (0.8731), а найгірший стан з рівністю у правах чоловіків і жінок у мусульманських країнах, останнє – 136 місце належить Ємену (0.5128). Україна в даному рейтингу займає 64 позицію між Танзанією і Киргизією, з абсолютним показником індексу 0.6935 [11].

Основними складовими, за якими було розраховано гендерний індекс виступали: рівень освіти та знань, безпека для життя та здоров'я, вплив на економіку та участь в політичному житті країни. Серед усіх країн світу рівень освіченості українських жінок визнаний як дуже високий, його індекс становить – 1.000 (це максимальне значення), приміром у Польщі він дорівнює 0.998. Також відносно хороший стан справ з участю українських жінок в економіці та бізнесі – 0.743 (Польща – 0.673), і це вище ніж середньостатистичний світовий – 0.601. Таку високу економічну активність жінок можна пояснити бажанням бути фінансово незалежними від чоловіків та якомога сильніше матеріально забезпечити власних дітей за умови скрутного фінансового становища у сім'ї. Також вищий, ніж середньостатистичний світовий індекс безпеки життя та здоров'я українських жінок – 0.973 проти 0.957, чого не можна сказати про показник індексу залучення до управлінських органів і впливу на політику – 0.059 проти 0.211[11].

Незначне представництво жінок в українському парламенті пояснюється низкою передумов, серед яких: небажання будувати політичну кар'єру за рахунок часу, який можна присвятити сім'ї; упереджене ставлення з боку керівників до провідної ролі жінки в колективі; відсутність необхідного набору особистих якостей, якими має володіти особа для реалізації в українській політиці. Більш детальні соціологічні дослідження свідчать про такі основні перепони на шляху жінок у владу: економічне збіднiння в цілому і економічна залежність жінки від чоловіка; нерівноправний розподіл сімейних обов'язків; занижений соціальний статус жінки; недовіра до жінки як політика; система соціальних норм (гендерні стереотипи); негативний образ жінки-політика, створений ЗМІ; відсутність підтримки з боку чоловіків; відсутність в суспільстві твердої ґендерної політики та збалансованої ґендерної свідомості.

Разом з тим, в економіці і в суспільному житті України вже помітні деякі позитивні тенденції щодо розв'язання гендерних проблем. Про це свідчить зростання кількості підприємств, очолюваних жінками. Аналіз приватних підприємців за гендерною ознакою показує, що серед них більше жінок – 55 %, ніж чоловіків – 45 %. За даними галузевого розподілу, жінки-підприємці частіше працюють у торгівлі (67 %), секторі громадського харчування, до якого також належить готельно-ресторанний бізнес (68 %) та у сфері послуг (52 %). Виявлено, що серед приватних підприємців частка жінок є більшою в усіх діапазонах доходу, крім найнижчого, до 50 тис. грн., де чоловіків і жінок практично порівну. Жінки-підприємці в середньому отримують більші доходи, ніж чоловіки. Це пояснюється зайнятістю у секторах, де обсяги реалізації в середньому вищі, ніж в інших секторах, як наприклад торгівля [6].

Для входження у крупний бізнес жінкам не вистачає стартового капіталу, зв'язків у верхніх ешелонах влади – всього того, що є в чоловіків, які розпочинають свій бізнес. Дослідники виділяють дві основні групи жінок-підприємців. Перша – особи з високою кваліфікацією, знанням мов, зорієнтовані на роботу з міжнародним бізнесом, але не на перших, а на других ролях у фірмі: консультантами, економістами. Це дуже незначна, порівняно з чоловіками, група жінок. Серед причин – загальний дефіцит спеціалістів високого класу і традиційна монополія чоловіків у діловому світі. Друга категорія – жінки середньої кваліфікації, що ризикнули створити власне підприємство, як правило у сфері побутових послуг. Уже через рік-два, як доводять соціологічні дослідження, багато з них відходять від справ, не витримавши жорстких умов, непрозорості, кримінальності, корупції, що панують в економічній сфері [6].

Висновки. Гендерна проблема – це проблема міждисциплінарних досліджень, яка вимагає системного підходу в дослідженні з метою формування науково обґрунтованих підходів до її розв'язання. Економічні аспекти гендерної проблеми стосуються зайнятості; розподілу доходів; структури використання часу та розподілу домашньої праці; доступу до приватизованого особистого майна та майна підприємств; доступу до соціальних благ (охорони здоров'я, освіти, пенсійного забезпечення, соціального захисту). Більшість цих проблем безпосередньо пов'язані з соціальними процесами, що відбуваються в суспільстві; ґрунтуються на історично

сформованих стереотипах щодо ролі жінки і жіночої праці та господарському менталітеті; залежать від конкретної суспільно-історичної ситуації, характерної для даного суспільства; психологічних особливостей поведінки чоловіків та жінок в однакових ситуаціях, що складаються в ході ведення бізнесу тощо.

При визначенні форм і методів розв'язання гендерних проблем, для формування принципів гендерної політики на мікро- і макрорівнях необхідно враховувати національну культурно-історичну специфіку, рівень розвитку технологій, умови розвитку бізнесу, політичну ситуацію, соціальні пріоритети економічної політики. Саме міждисциплінарні дослідження даної проблеми стають найбільш актуальними і здатні дати правильні відповіді на найскладніші питання, що виникають у сфері соціально-економічних відносин.

Список літератури

1. Аналіз гендерного індексу, роль жінок в Україні та світі (сучасний стан та динаміка процесів) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://infolight.org.ua/content/ analiz-gendernogo-indeksu-rol-zhinok-v-ukrayini-ta-sviti-suchasniy-stan-ta-dinamika-procesiv
2. Середньомісячна заробітна плата жінок та чоловіків за видами економічної діяльності у 2013 році / [Електронний ресурс]. – Режим доступу. http://ukrstat.gov.ua/
3. Герасименко Г.В. Ґендерні аспекти соціально-економічної політики в Україні /Ганна В'ячеславівна Герасименко : автореф. дис.. к.е.н., спец. 08.09.01 – Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. К. – 2004. – 18 с.
4. Звіт «Аналітичне дослідження участі жінок у складі робочої сили України» / Е.М. Лібанова, О.В. Макарова, С.Ю. Аксьонова, Г.В. Герасименко. – К., 2012. – 183 с.
5. Звіт Всеукраїнського об'єднання організацій роботодавців «Конфедерація роботодавців України» з партисипативного ґендерного аудиту, заснованого на принципі активної участі. – К, 2009. – 23 с.
6. Інвестиційний клімат в Україні: яким його бачить бізнес. К., 2011/ Консультативна програма з покращення інвестиційного клімату в Європі та Центральній Азії.. – 126 с. /[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/ fad199804b74511b924bb36eac26e1c2/IC_report_2011_ukr.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=fad199804b74511b924bb36eac26e1c2
7. Ковальова О.В. Вплив гендерних стереотипів на реалізацію гендерної політики в Україні / О.В. Ковальова // Адміністративне право і процес. – 2012. – №1(1).
8. Організаційні та правові елементи інституційного механізму забезпечення ґендерної рівності в Україні / Ольга Пищуліна, Світлана Рябошапка, Катерина Левченко : Запоріжжя. Друкарський свт, 2011. – 140 с.
9. Роєнко В. О. Усвідомлення соціальних стереотипів як умова гармонійного розвитку особистості / В. О. Роєнко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://novyn.kpi.ua/2012-1/11-filos-Roenko.pdf.
10. Цілі розвитку тисячоліття. Україна – 2013. Національна доповідь. проект станом на 22 липня 2013 року. – К., 2013. – 184 с.
11. The Global Gender Gap Report 2012 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.weforum.org/reports/global-gender-gap-report-2012

Аннотация

Зоя Галушка, Нина Дучинская

ГЕНДЕРНОЕ НЕРАВЕНСТВО В УКРАИНЕ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Раскрываются причины и показатели гендерного неравенства в Украине. Предложено методологию исследования гендерных проблем, основанную на системном подходе к анализу места и роли женщины в современном обществе.

Ключевые слова: *сущность и индикаторы гендерного неравенства, гендерные стереотипы, методология исследованияя гендерных проблем.*

Summary

Zoya Halushka, Nina Duchinska

GENDER INEQUALITY IN UKRAINE: ECONOMIC ANALYSIS

Reasons and indicators of gender inequality in Ukraine are revealed. A methodology for the study of gender issues, based on a systems approach to the analysis of the place and role of women in contemporary society is proposed.

Keywords: *nature and indicators of gender inequality, gender stereotypes, research methodology, gender issues, economic levers gender.*

УДК 330.101

© Чайка Ю.М., 2014
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Дніпропетровськ

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК У КОНТЕКСТІ СИСТЕМНОГО ТА СИНЕРГЕТИЧНОГО ПІДХОДІВ

Розглянуто сутність та фази економічного розвитку згідно з концепцією системного та синергетичного підходів. Визначено основні групи механізмів економічного розвитку економіки: механізми самоорганізаційного розвитку національної економіки, механізми державного регулювання національної економіки, самоорганізаційні механізми загальносвітової дії, механізми регулювання економіки організаціями світового рівня та інтеграційними об'єднаннями.

Ключові слова: *економічний розвиток, економічна рівновага, гомеостаз, функціонування, трансформації, механізми економічного розвитку.*

Постановка проблеми. Дослідження розвитку національної економіки є одним з найважливіших завдань економічної науки. Суперечливість процесів економічного розвитку України та кризових явищ, які супроводжують становлення вітчизняної ринкової економіки, вказують на необхідність вдосконалення науково-методологічних та практичних проблем розвитку вітчизняної економіки. Потреба системного дослідження теорії розвитку економіки пов'язана з необхідністю визначення пріоритетів та напрямів розвитку економіки України, вдосконалення механізмів їх досягнення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні основи економічного розвитку визначені в роботах А. Гальчинського, Л. Мельника, А. Філіпенка [1; 2; 3]. Самоорганізаційні властивості розвитку економічних систем відображені у роботі Д. Чистиліна та В. Шкодіної [4; 5]. Сучасні тенденції розвитку економіки України охарактеризовані у роботах Ю. Кіндзерського, авторських колективів під керівництвом В. Геєця, Я. Жаліла та інших [6; 7; 8].

Постановка завдання. Необхідність удосконалення теорії та практики економічного розвитку, створення цілісної та реалістичної концепції розвитку економіки обумовлюють завдання даної статті – дослідження фаз та механізмів розвитку з врахуванням як традиційних, насамперед, системних підходів, так і з використанням концепцій самоорганізації нерівноважних систем, таких як синергетичний підхід.

Викладення основного матеріалу дослідження. Економічний розвиток відображає незворотні, спрямовані, закономірні, кількісно-якісні та сутнісні зміни структури економічної системи в довготерміновому періоді, що відбуваються під впливом економічних суперечностей, потреб та інтересів, зумовленість яких характеризується дією основних законів діалектики, що не виходить за межі глибинної внутрішньої сутності такої системи [9, с. 203]. Незворотність указує на те, що система, в якій відбулися незворотні процеси, не може повернутися до вихідного стану без певних змін у навколишньому середовищі. Спрямованість передбачає здатність системи змінюватися в одних напрямках більше, ніж в інших. Закономірність забезпечує відповідність між змінами та причинно-наслідковими зв'язками, коли за одних і тих самих умов зміни системи будуть відбуватися за суворо визначеним порядком, коли одні й ті ж самі причини за незмінних умов приводять до одних й тих самих наслідків [2, с. 19 – 22].

Дослідити закономірності економічного розвитку й визначити його складові дозволить одночасне використання методологічних основ системного та синергетичного підходів. Системний підхід представляє собою сукупність методів і засобів, які дозволяють досліджувати властивості, структуру і функції об'єктів, явищ або процесів у цілому, представивши їх у якості систем із всіма складними міжелементними взаємозв'язками, взаємовпливом елементів на систему і зовнішнє середовище, а також впливом самої системи на її структурні елементи [10, с. 22].

Розвиток національної економіки як макроекономічної системи, згідно з принципами системного підходу, складається з чотирьох послідовних стадій. Перша стадія відображає виникнення або зародження нової системи Друга стадія характеризує становлення системи, тобто процеси перетворення системи в розвинену або єдине ціле. Третя стадія – зрілості системи, якій притаманна наявність домінуючих протилежних підсистем, що об'єднують елементи інших підсистем з протилежними функціональними якостями. Четверта стадія відображає перетворення системи, процеси формування нової системи та відмирання попередньої, які відбуваються під впливом зовнішніх і внутрішніх причин. Перетворення може виступати як кінцевий етап розвитку системи, відображаючи припинення її існування, загибель, а може характеризувати перехід системи з однієї стадії розвитку в іншу. Розвиток економіки згідно із системним підходом здійснюється завдяки протиріччям та впливу внутрішніх і зовнішніх чинників [11, с. 164 – 165].

Виявити універсальні закономірності самоорганізації та спонтанного порядкоутворення національної економіки дозволяє дослідження економічного розвитку згідно з принципами синергетичного підходу. Відповідно до них,

розвиток національної економіки може бути представлений як перехід відкритої стаціонарної системи від одного стану динамічної рівноваги – гомеостазу до іншого, який відбувається в результаті змін у самій системі та в навколишньому середовищі як послідовність відносно стабільного стану системи та періодів її хаотичної поведінки [12, с. 5].

Утримання гомеостазу системи здійснюється завдяки механізмам негативного зворотного зв'язку, а перебудова її організаційної структури, зміни відносно динамічної рівноваги відбуваються під впливом механізмів позитивного зворотного зв'язку. Трансформація системи є наслідком дії адаптаційних та біфуркаційних механізмів. Згідно з синергетичним підходом, механізм розвитку системи може бути представлений як перехід від одного стану динамічної рівноваги до іншого, який відбувається завдяки впливу негативних, позитивних та адаптаційних та біфуркаційних механізмів [2, с. 69 – 85].

Стадії становлення та зрілості, визначені згідно з принципами системного підходу, характеризують функціонування національної економіки, а стадії виникнення та перетворення відображають її трансформації. Синергетична економіка функціонування національної економіки характеризуться за допомогою стану гомеостазу, динамічної рівноваги, а трансформації представлені змінами, що відбуваються під впливом адаптаційних та біфуркаційних механізмів. Згідно з обома підходами, функціонування національної економіки відображає процеси, що характеризують відносно статичну структуру системи, становлення та зрілість її елементів та зв'язків, які відбуваються за умови незмінних цілей, внутрішніх та зовнішніх чинників. Трансформації національної економіки відображають виникнення нових, руйнацію та перетворення вже існуючих елементів, зв'язків системи, що формують її нову якість внаслідок змін цілей та зовнішніх чинників.

Одночасне використання напрацювань представників синергетичного та системного підходів дозволяє визначити, за рахунок яких механізмів здійснюється розвиток національної економіки

Науковці еволюційного підходу вважають, що функціонування національної економіки може відбуватися у рівноважному та нерівноважному станах. При цьому стан макроекономічної рівноваги є достатньо умовним та ідеальним, його тривалість є відносно короткотривалою, а переважна більшість функціонування макроекономічної системи характеризується суперечністю форм її економічного розвитку, наявністю різноманітних перехідних процесів, зламом звичних стереотипів господарської поведінки, що періодично супроводжуються кризовими явищами [13, с. 227].

Дослідники системно-структурного підходу вказують на те, що економіка розвивається в рівноважному стані за умови постійної збалансованості народного господарства, яка забезпечує досягнення відносно оптимальних пропорцій основних типів економічної структури. Якщо збалансованість порушується в будь який момент і досягається лише як середня, то економіка розвивається в нерівноважному стані [14, с. 18].

Погоджуючись з наведеними поглядами, вважаємо, що кожному стану рівноваги відповідає певна оптимальна на даний момент структура економіки, тобто такі співвідношення елементів та підсистем економіки, що дозволяють досягти поставлених цілей за певних умов, під впливом існуючих внутрішніх та зовнішніх чинників. Функціонування національної економіки може відбуватися за умови оптимальної структури національної економіки або за умови прагнення до оптимальних на даний момент пропорцій.

Для більш детальної характеристики розвитку національної економіки та виявлення його механізмів, згідно з працями М. Д. Кондратьєва, виділяємо три рівні рівноваги [15, с. 388-389]. Кожен рівень рівноваги формується внаслідок певних структурних змін та досягнення трьох рівнів оптимальності структури економіки.

Рівновага першого рівня формується упродовж настільки короткого періоду, що попит і пропозицію товару розглядають як визначені істотно незмінні величини, а рівень цін рівноваги, що встановився, може відхилятися від рівня цін виробництва Передумовою встановлення такої рівноваги є оптимальність структури національної економіки першого рівня, яка відображає такі структурні пропорції, що сприяють встановленню рівноваги між попитом та пропозицією на ринках товарів першої групи, товарів народного споживання, які функціонують без суттєвих трансформацій достатньо короткий час, потребують відносно небагато часу та одноразових витрат на своє виробництво, таких, як споживчі блага, сировина та деякі засоби виробництва.

Досягнення таких пропорцій стає можливим завдяки структурним зрушенням, тобто структурним трансформаціям, які принципово не змінюють галузевий спектр економіки і пов'язані з тимчасовим уповільненням (прискоренням) розвитку окремих галузей виробництва під впливом економічної кон'юнктури. Їх наслідком є відносна оптимізація пропорцій тих видів економічної діяльності, що створюють товари для населення, часткове вдосконалення технологічних, організаційно-економічних пропорції, які сприяють зменшенню витрат засобів обігу та праці, що в кінцевому результаті сприяє покращенню відтворювальної структури.

Структурні зрушення відбуваються під впливом механізмів ціноутворення, внутрішньогалузевої конкуренції та малих циклів. Механізми ціноутворення забезпечують встановлення рівноважної ринкової ціни, яка формується як рівність ціни пропозиції та попиту, за умови, що обсяг виробництва не виявляє тенденції ні до підвищення, ні до скорочення…» [16, с. 28]. А механізми конкуренції змушують товаровиробників зіставляти індивідуальну вартість товарів з ринковою вартістю. Переваги отримують власники

підприємств з найбільш вдосконаленою технікою, технологією та організацією виробництва, що дає їм змогу одержувати надприбутки. Намагаючись збільшити свої прибутки, підприємці зменшують витрати, а відповідно й ціни виробників, що спричиняє зміни ринкових цін на ринках товарів першої групи.

Другий рівень рівноваги формується упродовж більш тривалого періоду, протягом якого відбуваються зміни в розмірах виробництва, на базі існуючого запасу наявних основних капітальних благ (найбільших споруд, меліорації, кваліфікованих кадрів), але недостатнього для того, щоб відбулися зміни у самих капітальних благах. Ціни рівноваги другого рівня відображають не тільки рівновагу попиту-пропозиції, а й рівновагу ринкових цін з цінами виробника та рівновагу в розмірах виробництва-споживання в різних галузях господарства, що використовують у виробничому процесі однакові капітальні блага.

Відновленню рівноваги другого рівня відбувається завдяки встановленню оптимальних пропорцій другого рівня, що забезпечують встановлення рівноваги попиту та пропозиції на ринках товарів другої групи, які функціонують більш тривалий період та потребують більше часу й більш значних витрат для їх виробництва, наприклад таких, як знаряддя виробництва. Оптимальність другого рівня досягається внаслідок структурної перебудови, тобто більш суттєвих структурних трансформацій, що забезпечують одночасне вдосконалення пропорцій видів економічної діяльності, що створюють товари для населення і факторів виробництва, за рахунок яких встановлюється рівновага між виробництвом та споживанням.

Досягнення рівноваги другого рівня здійснюються внаслідок дії механізмів, що сприяли встановленню рівноваги першого рівня, а також механізмів циклічного середньотривалого розвитку, міжгалузевої конкуренції, нагромадження та переливу капіталу.

Третій рівень оптимальності формується внаслідок структурної революції, тобто структурних трансформацій основних типів структур економіки, які відбуваються упродовж довгих циклів. Протягом структурних революцій з'являються суттєві нововведення, які активізують розвиток «нових» галузей з високими нормами прибутку, що спричиняє радикальні зміни галузевої структури. Використання нової техніки та технологій сприяє вдосконаленню технологічних основ суспільства, економічного способу виробництва, створенню нових форм й засобів привласнення, тим самим докорінно змінює технологічну, відтворювальну, організаційно-економічну, соціально-економічну структури. Радикальні зміни охоплюють регіональну та секторну структури. Зміни основних типів структур, що відбуваються протягом структурних революцій, забезпечують рух економічної системи від аграрної до індустріальної, а пізніше до постіндустріальної стадій.

Оптимальність та рівновага третього рівня формуються під впливом механізмів, що забезпечили досягнення оптимальності перших двох рівнів, механізмів довготривалих циклів, й сприяє встановленню загальноекономічної рівноваги.

Таким чином, розвиток національної економіки розглядатимемо у вигляді руху до ідеального стану – економічної рівноваги, яка забезпечується оптимальними на даний момент пропорціями структури економіки. Такий рух стає можливим завдяки комплексній взаємодії механізмів циклічного розвитку, ціноутворення, конкуренції, нагромадження та переливу капіталу.

Визначені механізми достатньо ефективно діяли під час розвитку країн з ринковою економікою на етапі вільної конкуренції упродовж 1770-1880 рр. Надалі розвиток монополій, розповсюдження державного регулювання економіки та загальносвітових інтеграційних процесів привело до поширення механізмів впливу інших економічних систем та глобальної економіки в цілому. Так вплив механізмів внутрішньої конкуренції доповнили механізми міжнародної конкуренції. Механізми ціноутворення діють під впливом механізмів валютного регулювання. Механізми внутрішнього нагромадження та переливу капіталу все більшою мірою залежать від механізмів міжнародного переливу капіталу. На сучасному етапі розвитку вплив самоорганізаційних механізмів національного рівня доповнюється механізмами загальносвітового рівня.

Починаючи з 30-х рр. XX століття все більш активними стають механізми державного регулювання структурного розвитку. Державне регулювання окремо взятої країни та структурні трансформації економіки здійснюються під впливом взаємовідносин з інтеграційними об'єднаннями (ЄС, НАФТА тощо), а також загальносвітової політики, проведення якої відбувається у межах діяльності світових організацій таких як Світова організація торгівлі (СОТ), Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) тощо.

Сучасний розвиток національної економіки здійснюється під впливом самоорганізаційних механізмів національного й загальносвітового рівнів та механізмів зовнішнього впливу державного регулювання окремої національної економіки й світових організацій та інтеграційних об'єднань.

Таким чином, розвиток економіки згідно із системним підходом здійснюється упродовж чотирьох фаз: зародження, становлення, зрілості та перетворення економічної системи. Згідно із синергетичним підходом економічний розвиток – це послідовність відносно стабільного функціонування та хаосу.

Висновки. Поєднання теоретичних засад системної та синергетичної парадигми дозволило представити розвиток національної економіки як рух до рівноважного стану, послідовність функціонування та трансформацій економічної системи, яка відбувається під впливом чотирьох груп механізмів: 1) механізмів самоорганізаційного розвитку економіки (циклічного розвитку, ціноутворення, конкуренції, нагромадження та переливу капіталу); 2) механізму державного

регулювання певної національної економіки; 3) самоорганізаційних механізмів загальносвітової дії (механізмів загальносвітових криз, валютного регулювання, міжнародної конкуренції, міжнародного переливу капіталу); 4) механізмів регулювання економіки організаціями світового рівня та інтеграційними об'єднаннями.

Порівняльний аналіз тенденцій самоорганізаційного розвитку та розвитку організованого зовні стане напрямом подальших досліджень.

Список літератури

1. Гальчинський А. Економічний розвиток: методологія оновленої парадигми / А. Гальчинський // Економіка України. - 2012. – № 5. – С. 4–17.
2. Мельник Л. Г. Фундаментальные основы развития / Л. Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2003. – 288 с.
3. Філіпенко А.С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / А.С. Філіпенко. – К. : Знання, 2007. – 670 с.
4. Чистилин Д.К. Самоорганизация мировой экономики: евразийский аспект / Д.К. Чистилин. - М. : Экономика, 2006. – 237 с.
5. Шкодіна В.І. Сучасні тенденції самоорганізації світової економічної системи / В.І. Шкодіна // Економіка України. – 2012. – № 9. – С. 70-77.
6. Кіндзерський Ю. Економічний розвиток і трансформація промислової політики у світі: уроки для України / Ю. Кіндзерський // Економіка України. – 2010. – № 5. – С. 4-23.
7. Геєць В.М. Структурні зміни та економічний розвиток України / В.М. Геєць, Л.В. Шинкарук, Т.І. Артьомова. – К. : Експрес, 2011. – 696 с.
8. Післякризовий розвиток економіки України: засади стратегії модернізації / Я.А.Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська, Я.В. Бережний. – К. : НІСД, 2012. – 144 с.
9. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. / за ред. С.В.Мочерного. – Львів : Світ, 2005. – Т.1. – 616 с.
10. Прангишвили И.В. Системный метод и общественные закономерности. Серия «Системы и проблемы управления» / И.В. Прангишвили. – М. : СИНТЕГ, 2000. – 528 с.
11. Економічні системи: монографія / за ред. Г.І. Башнянина. – Л. : Вид.-во Львів. комерц. акад., 2006. – Т.1 – 245 с.
12. Василькова В.В. Порядок и хаос в развитии социальных систем: (синергетика и теория социальной самоорганизации) / В.В. Василькова. – СПб. : Лань, 1999. – 480 с.
13. Дедов Л. О специфике структурных циклов / Л. Дедов, Ю. Эйсснер // Общество и экономика. – 2002. – № 10 – 11. – С. 227 – 238.
14. Черников Д.А. Темпы и пропорции экономического роста / Д.А. Черников. – М. : Экономика, 1982. – 224 с.
15. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н.Д. Кондратьев; Междунар. фонд Н.Д. Кондратьева и др. – М. : Экономика, 2002. – 767 с.
16. Маршалл А. Принципы политической экономии / А. Маршалл; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1984. – Т.2. – 310 с.

Аннотация

Юлия Чайка

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В КОНТЕКСТЕ СИСТЕМНОГО И СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОДХОДОВ

Рассмотрены сущность и фазы экономического развития согласно концепций системного и синергетического подходов. Определены четыре основные группы механизмов экономического развития: механизмы самоорганизационного развития национальной экономики, механизмы государственного регулирования национальной экономики, самоорганизационные механизмы общемирового воздействия, механизмы регулирования экономики организациями мирового уровня и интеграционных объединений.

Ключевые слова: *экономическое развитие, экономическое равновесие, гомеостаз, функционирование, трансформации, механизмы экономического развития.*

Summary

Julia Chayka

ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF THE SYSTEM AND SYNERGETIC POINT OF VIEW

We consider the nature and phase of economic development in accordance with the concepts of system and synergistic point of view. Identified four main groups of mechanisms of economic development: the self-organization mechanisms of development of the national economy , the mechanisms of governmental regulation of the national economy, the impact of global self-organization mechanisms , the mechanisms of regulation of the economy world-class organizations and integration associations.

Keywords: *economic development, economic balance, homeostasis, operation, transformation, mechanisms of economic development.*

УДК 330.3

© Чорнодід І.С., 2014
Науково-дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, Київ

КОНКУРЕНТНА СОЦІАЛЬНА ПОЗИЦІЯ КРАЇНИ

Розкривається сутність конкурентної позиції країни та проводиться порівняльний аналіз за міжнародними індексами та показниками. Також характеризуються конкурентні соціальні переваги країни. Реальний стан конкурентних соціальних переваг розглянено за міжнародними критеріями й оцінками. Проведено оцінку позиції України за показниками свободи, за індексом мережевої готовності, за індексом конкурентоспроможності подорожей і туризму.

Ключові слова: *соціальна конкурентоспроможність, конкурентні переваги, конкурентні соціальні переваги, соціальний потенціал, соціальний капітал.*

Постановка проблеми. Дослідження конкурентних соціальних переваг (КСП) пов'язана із визначенням ряду аспектів розвитку країн, які мають безпосереднє соціальне призначення, складають основу дослідження потенціалу соціальної конкурентоспроможності країни ПСКС та її конкурентний соціальний статус. Конкурентні соціальні переваги, як правило, безпосередньо пов'язані із результатами економічного розвитку, їх аналіз значною мірою входить до системи показників національної та регіональної конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині досить активно ведеться розробка окремих аспектів соціальних переваг у працях таких учених-економістів, як А.Гальчинський, В.Геєць, Я.Жаліло, О. Любченко, Н. Лебедева, О. Грішнова, Е. Лібанова, В. Куценко, Ю. Привалов, С. Штирбул, Е. Каргаполова, Л. Ільчук, М. Портер. Водночас сучасний етап розвитку національної економіки актуалізує проблеми реалізації конкурентних соціальних переваг.

Постановка завдання. Мета статті полягає у розкритті сутності конкурентної позиції країни та проведенні порівняльного аналізу за міжнародними індексами та показниками, охарактеризувати конкурентні соціальні переваги країни.

Викладення основного матеріалу дослідження. У кожній країні формується певний соціальний тип комфортності життя, певний тип її конкурентоспроможності з соціального погляду, певні умови життя, привабливі для населення. Він визначається типом економічної системи, національної моделі функціонування економіки, відповідно, переважаючими формою власності та способом координації дій господарських суб'єктів; ефективністю економіки та системи соціального захисту населення; досягнутим рівнем добробуту й умовами всебічного розвитку людини; культурно-історичними традиціями, національним господарським менталітетом; ступенем зрілості людського, інтелектуального та соціального капіталу; рівнем соціальної диференціації в суспільстві; специфікою соціальних суперечностей та механізмів їх розв'язання.

Конкурентна перевага країни в соціальній сфері – це певна якість комфортності життя її мешканців, тобто якість умов життя, які впливають на рішення людей залишатися жити й працювати у даній країні чи мігрувати, а також на режим природного відтворення населення.

Реальний стан КСП розглянено за міжнародними критеріями та оцінками, представленими у «Доповіді про людський розвиток за 2013 р.» [1], «Звіті про глобальну конкурентоспроможність 2012-2013 рр.».

У 2012 році Україна зайняла 72-е місце у глобальному рейтингу конкурентоспроможності, поліпшивши результат попереднього року на 9 позицій, переважно за рахунок росту за такими складовими, як макроекономічне середовище», «інфраструктура», «ефективність ринку товарів» і «рівень розвитку бізнесу». Водночас в абсолютному вираженні позитивна динаміка спостерігається в оцінках за всіма складовими конкурентоспроможності (Таблиця 1).

У порівнянні з іншими країнами конкурентоспроможність України перебуває на рівні таких країн, як Словаччина і Румунія. Із найближчих сусідів ці країни мають найбільш близький до України результат у рейтингу зі 144 країн світу. Порівняння з 12 країнами – новими членами ЄС – засвідчує, що в рейтингу 2012 року Україна має кращі оцінки, ніж середня оцінка цих країн, лише за складовою розміру ринку. Чотири роки тому Україна мала кращі оцінки також і за інноваціями, але за останні роки показала негативну динаміку і втратила цю перевагу. Найбільше відставання спостерігається за складовою технологічної готовності, і у порівнянні з докризовим періодом розрив збільшився, навіть незважаючи на зростання оцінки України. Це свідчить про те, що східноєвропейські сусіди розвивалися технологічно швидше, ніж Україна.

Відносно невеликі розриви за складовими макроекономічного середовища, ефективності ринку праці та розміру ринку. Досить значне відставання за складовими інституцій, інфраструктури, технологічної готовності та інновацій.

Таблиця 1

Показники конкурентоспроможності України у 2012 році

Показники, що сприяють розвитку	**Значення**	**Місце**	**Зміна**
Якість залізничної інфраструктури	4,5	24	*Ріст*
Кількість абонентів мобільного зв'язку (на 100 осіб)	123	43	*Ріст*
Охоплення середньою освітою (%)	95,6	49	*Спад*
Охоплення вищою освітою (%)	79,5	10	*Спад*
Якість викладання математики та прикладних наук	4,6	34	*Ріст*
Митні тарифи	2,9	43	*Спад*
Гнучкість при встановленні заробітної плати	5,3	44	*Ріст*
Практика наймання та звільнення	4,9	16	*Ріст*
Оплата праці і продуктивність	4,5	25	*Ріст*
Індекс розвитку внутрішнього ринку	4,4	35	*Ріст*
Наявність наукових та інженерних кадрів	4,8	25	*Ріст*
Показники, що стримують розвиток	**Значення**	**Місце**	**Зміна**
Права власності	2,7	134	*Ріст*
Хабарі та неформальні платежі	2,7	133	*Ріст*
Тягар адміністративного регулювання	2,4	135	*Спад*
Ефективність правової системи урегулювання суперечок	2,4	141	*Спад*
Захист інтересів міноритарних акціонерів	3	141	*Спад*
Якість доріг	2,3	137	*Ріст*
Вплив оподаткування	2,3	139	*Ріст*
Ефективність антимонопольної політики	3,2	132	*Ріст*
Тягар митних процедур	2,8	138	*Спад*
Відтік розумів	2,3	131	*Спад*
Надійність банків	3,1	142	*Спад*

Серед країн СНД за деякими складовими Україна випереджає середні показники, зокрема, за складовими інфраструктури, охорони здоров'я та початкової освіти, вищої освіти та професійної підготовки, технологічної готовності, розміру ринку і інновацій. Найбільшого прогресу в рейтингу країна досягла за складовими: макроекономічне середовище (плюс 22 позиції), ефективність ринку товарів (плюс 12 позицій) і рівень розвитку бізнесу (плюс 12 позицій).

Істотне просування країни вгору у глобальному рейтингу в першу чергу зумовлено посткризовим відновленням економіки після одного з найсерйозніших у світі падінь. Зокрема, за оцінками макроекономічного середовища Україна вийшла на 90-е місце, що відповідає докризовому рівню (91-е місце). У групі підсилювачів ефективності особливе занепокоєння викликають негативні тенденції за наступними двома складовими: вищої освіти та професійної підготовки і ефективності ринку праці. За ними Україна втрачає відносні конкурентні переваги у глобальному масштабі. Якщо до кризи складову ефективності ринку праці України можна було віднести до її конкурентних переваг (таким вважається потрапляння до топ-50 світового рейтингу), то за 4 роки країна втратила 8 позицій і опустилася на 62-ге місце. Порівняно добрі позиції за складовою вищої освіти (47-е місце) Україна доки ще утримує за рахунок високих кількісних показників охоплення середньою і вищою освітою. Падіння України на 13 місць у світовому рейтингу у групі факторів розвитку та інноваційного потенціалу у порівнянні з докризовим періодом зумовлені втратою 11 позицій за складовою рівня розвитку бізнесу і 19 позицій за складовою інновацій. Складова інновацій, отже, більше не входить до переліку відносних конкурентних переваг країни.

Отже, результати Індексу свідчать, що зростання позицій України має екстенсивний, а не інтенсивний характер і пов'язане передусім із посткризовою стабілізацією, а не зі зростанням продуктивності і підвищенням ефективності роботи інструментів ринкової економіки. Порівняно з іншими країнами конкурентною перевагою України все ще залишаються складові, що характеризують людські ресурси, – охорона здоров'я та початкова освіта, вища освіта і професійна підготовка, розмір ринку. Це складові, за якими середні оцінки по Україні у цілому перевищують середні по світу.

Дані рис.1 свідчать про зменшення в цілому значень складових Індексу глобальної конкурентоспроможності України до 2010 року та деяке поліпшення їх значень протягом 2011-2012 рр. Найбільш вразливі зміни відбувалися за складової «Макроекономічне середовище», що головно й зумовило динаміку інших складових цього індексу. У таблиці 2.6 подано основну інформацію про соціальні конкурентні переваги та фактори, які дещо стримують соціальний розвиток України (за даними індексів конкурентоспроможності України за 2011-2013 рр.).

За оцінками фахівців, одним із найбільших досягнень України за два останні роки є поліпшення показників інфраструктури (в цілому плюс 30 позицій із 2008 року у світовому порівнянні). Це стосується переважно транспортної інфраструктури – повітряних перевезень (плюс 20 позицій), портової інфраструктури (плюс 12 позицій). При цьому дається негативна оцінка якості автомобільних доріг – втрата 17 позицій за 4

роки і дуже низьке 137-е місце у світі. Показники соціальної конкурентоспроможності опосередковано пов'язані з вищенаведеними оцінками інфраструктури, однак справляють загальне враження про комфортність умов життя і бізнесу в Україні.

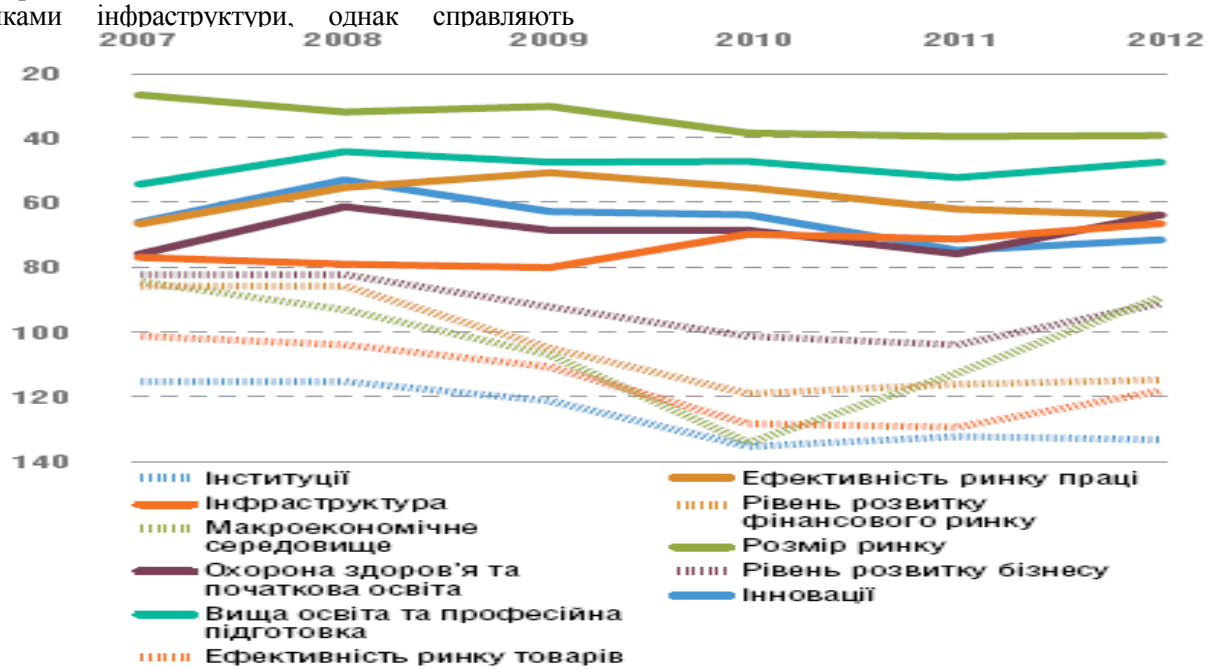


Рис. 1. Динаміка результатів України за складовими Індексу глобальної конкурентоспроможності [5]

На наш погляд, визначний вплив на стан функціонування суспільства в цілому та умови його розвитку, на функціонування бізнесу і, відповідно, на соціальну конкурентоспроможність справляє якість суспільних інститутів. В Україні найкритичнішими показниками функціонування інститутів виявилися: захист прав власності (134-ге місце, втрата 16 позицій за 4 роки), хабарі та неформальні платежі (133-тє місце), незалежність судової системи (124-ге місце), надійність роботи правоохоронних органів (123-тє місце). Низькою також виявилася загальна оцінка ефективності роботи уряду: за показником тягаря адміністративного регулювання за 4 роки Україна втратила 44 місця.

Традиційно, ще з радянських часів, конкурентною перевагою України вважалися охоплення, рівень і якість освіти. На сьогодні, маючи відносно високі показники охоплення середньою (49-те місце) і вищою (10-те місце) освітою, Україна поступово втрачає позиції в оцінках якості освіти. Передусім це стосується загальної оцінки якості системи освіти (70-те місце, втрата 30 місць за 4 роки), а також якості бізнес-освіти (117-те місце). Це пояснюється двома головними причинами: по-перше, бізнес не задоволений якістю отриманих в освітніх установах знань і навичок співробітників; по-друге, система освіти готує фахівців не тих спеціальностей, яких потребує бізнес. Про якість системи підготовки управлінців нового покоління свідчить 117-те місце у світі за рівнем бізнес-шкіл.

Суперечлива ситуація за складовими Індексу глобальної конкурентоспроможності України склалася також відносно конкурентних переваг за показниками гнучкості ринку праці – відзначається помітне погіршення співпраці у відносинах працівник- працедавець та за обтяжливістю оподаткування. Критично низького рівня (2.28 бала з 7 можливих) досягла оцінка показника «відтоку розумів», за яким Україна займає 131-ше місце зі 144 оцінюваних країн світу [5].

Індекс конкурентоспроможності України у 2012 році становив 46,88 бала зі 100 можливих, за яким країна зайняла 56-е місце в рейтингу 59 країн світу. У період 2009-2011 рр. За цим індексом відзначаються негативні тенденції у складових зайнятості, цін і технологічної інфраструктури.

Показники України в Рейтингу конкурентоспроможності країн світу поступаються показникам більшості порівнюваних країн (держави – нові члени ЄС і члени СНД, у тому числі й країни-сусіди). За шестирічний період найбільше падіння України у світовому рейтингу відбулося за складовими ефективності уряду (мінус 8 позицій) та ефективності бізнесу (мінус 9 позицій), що зумовлено зумовлені низькими оцінками інституціональної та соціальної інфраструктур (58-і місця), а також державного регулювання діяльності бізнесу (56-те місце). Серед показників ефективності бізнесу дві найбільш проблемні зони – це фінанси (останнє 59-те місце), до складу яких входять ефективність банківської системи, фондового ринку і доступність кредитних ресурсів, а також рівень корпоративного управління (55-те місце), куди тому числі входить здатність компаній

пристосовуватися до змін, корпоративна етика і соціальна відповідальність бізнесу .

Наведене вище характеризує непривабливий стан умов розвитку бізнесу та рівня і якісних характеристик корпоративного управління, що свідчить про низький рівень соціальної конкурентоспроможності бізнесу як сфери соціальних відносин. Під час опитування керівників бізнесу виявлено ряд проблем, які заважають ефективному розвитку бізнесу, а саме: обтяжливість корпоративного оподаткування, ефективність законодавства про конкуренцію, судової системи, а також хабарництво і корупцію. Ці чинники у поєднанні з низьким кредитним рейтингом країни негативно впливають на репутацію та на приплив інвестицій у країну. За підсумками Індексу конкурентоспроможності, 2012 року Україна отримала найгірші оцінки з оцінюваної вибірки країн.

У Рейтингу конкурентоспроможності країн світу – 2013, згідно до оцінок Інституту розвитку менеджменту, Україна показала позитивну динаміку конкурентоспроможності, піднявшись у світовому рейтингу з 56 на 49 місце. Бальна оцінка зросла з 46,88 до 54,23, завдяки чому Україна значноюмірою повернулась на докризові позиції (46 місце та 45,48 балів в 2007 р.). Покращення позицій відбулося, перш за все, за складовими «макроекономічні показники» (зростання з 48 до 30 місця) та «інфраструктура» (зростання з 51 до 45), а також по «ефективності бізнесу» (з 55 до 51 місця), проте погіршилась позиція «ефективності уряду» (зниження з 56 на 57 місце [6]. В Індексі Легкості ведення бізнесу 2012 р. Україна зайняла 137-е місце зі 185 країн, що на 15 позицій вище, ніж минулого року. Країна повернула втрачені після кризи позиції в рейтингу, поліпшивши свої оцінки в результаті реформ у трьох сферах регулювання діяльності підприємств. Відносно сильні позиції України – це реєстрація підприємств, кредитування і забезпечення виконання контрактів. Основними проблемними сферами, що ускладнюють розвиток бізнесу в Україні, є отримання дозволів на будівництво і підключення до електромереж, міжнародна торгівля, оподаткування, вирішення неплатоспроможності та реєстрація власності. Зміну умов ведення бізнесу відображено у табл. 2.

Таблиця 2

Зміна умов ведення бізнесу в Україні у 2012 році

Відносні конкурентні переваги	**Значення**	**Зміна**
Мінімальний статутний капітал для реєстрації підприємства, %	0	*Ріст*
Вартість реєстрації підприємства, % доходу на душу населення	1,5	*Ріст*
Індекс юридичних прав (10-кращий)	9	=
Кількість процедур для забезпечення виконання контрактів	30	=
Термін виконання контрактів	343	=
Бар'єри зростання конкурентоспроможності	**Значення**	**Зміна**
Кількість процедур для отримання дозволів на будівництво	20	=
Вартість отримання дозволів на будівництво, % доходу на душу населення	1262,6	*Ріст*
Кількість днів для отримання дозволів на будівництво	375	=
Кількість днів для реєстрації власності	69	*Ріст*
Кількість годин для сплати податків	491	*Ріст*
Загальна податкова ставка, % від прибутку	55,4	*Ріст*
Вартість усіх процедур з вирішення неплатоспроможності, % від вартості майна боржника	42	=
Коефіцієнт стягнення з вирішення неплатоспроможності, центи на долар	8,7	*Ріст*
Кількість процедур, необхідних для підключення до електричних мереж	11	=
Термін, необхідний для підключення до електричних мереж	285	=

Джерело: The World Bank, Doing Business Report, 2011-2012

За підсумками Індексу 2012 року Україна найближча до Росії (112-те місце) та програє їй 25 позицій. Відставання від деяких країн СНД та інших колишніх соціалістичних країн ще більше: зокрема, від Грузії – 128 місць, від Білорусі – 79 місць, від Польщі – 82 місця, від Болгарії – 71 місце. У рейтингу економічно вільних країн 2013-го року Україна займає позицію серед 20% найбільш невільних країн світу. Найпроблемнішими в Україні є інвестиційна свобода, державні витрати, свобода від корупції і свобода бізнесу (Таблиця 3).

Таблиця 3

Оцінка позиції України за показниками свободи у 2012 році

Показники, що сприяють розвитку	**Бал**	**Місце**	**Зміна**
Свобода торгівлі	84,4	48	*Ріст*
Показники, що стримують розвиток	**Бал**	**Місце**	**Зміна**
Державні витрати	29,4	154	=
Свобода інвестицій	20	154	*Ріст*
Свобода бізнесу	47,6	148	*Ріст*
Свобода від корупції	23	149	*Спад*

Джерело: The Heritage Foundation у співпраці із The Wall Street Journal, Index of Economic Freedom, 2012-2013

Велике значення в оцінці соціальної конкурентоспроможності має економічна свобода – право кожної людини контролювати свою власну працю і власність. Дослідження Індексу економічної свободи відображає важливий взаємозв'язок між економічною свободою і соціальноекономічними благами, такими як дохід на душу населення, темпи економічного зростання, розвиток людського капіталу, демократія, боротьба з бідністю і захист довкілля. З погляду цінностей Індексу, максимальна економічна свобода або мінімум обмежень для бізнесу сприяють зростанню продуктивності в країні і відповідно зростанню добробуту її громадян. В останньому рейтингу економічної свободи 2013 року Україна посіла 161-ше місце з 177 країн, отримавши 46,3 бал зі 100 можливих. Через таку низьку оцінку Україна потрапила до двадцятки найбільш пригнічених з точки зору економічної свободи країн світу. У порівнянні з іншими країнами світу, з 2008 по 2013 рік Україна втратила 27 місць у рейтингу. Україна стабільно займає найгірші позиції за 4-ма категоріями економічної свободи: інвестиційною свободою (154-те місце з 177 країн, 20 балів з максимально можливих 100), державними витратами (154-те місце, 29.4 бала), свободою від корупції (149-те місце, 23 бала), і свободою бізнесу (148-ме місце, 47,4 бала). За Індексом конкурентоспроможності подорожей і туризму Україна в у 2013 році отримала оцінку в 3,98 бала з семи можливих і зайняла 76-те місце в рейтингу 140 країн світу (Табл. 4).

Таблиця 4

Зміна складових Індексу конкурентоспроможності подорожей і туризму у 2012 р.

Показники, що сприяють розвитку	**Значення**	**Місце**	**Зміна**
Витрати на відкриття бізнесу, % ВНД на особу	1,5%	21	*Ріст*
Концентрація шкідливих проникних часток, мг/м^3	16,6	26	*Ріст*
Втрати бізнесу від загрози тероризму, бали	6,1	36	*Ріст*
Покриття медичними фахівцями, медики на 1000 осіб	33	25	*Ріст*
Кількість лікарняних ліжко-місць, місць на 10000 осіб	87	4	*Спад*
Витрати держбюджету на сектор подорожей і туризму	5%	38	=
Кількість чинних авіаліній на ринку країни	50,5	35	*Спад*
Наявність основних компаній із оренди автомобілів (із 7)	6	32	*Ріст*
Щільність банкоматів, що приймають VISA, на 1 млн.ос.	603,7	26	*Ріст*
Коефіцієнт паритету купівельної спроможності (по відношенню до ринкового курсу)	0,5	31	*Спад*
Частка захищених водних зон (в межах виключної морської економічної зони)	1,5%	28	-
Частка у світовому експорті «креативних галузей» (сувенірна продукція, книги)	0,2%	46	*Ріст*
Показники, що стримують розвиток	**Значення**	**Місце**	**Зміна**
Захист прав власності (макс. – 7 балів)	2,7	131	*Ріст*
Індекс складності отримання візи	59,1	101	*Спад*
Відкритість за двосторонніми авіа угодами (макс. 38 балів)	7	114	*Спад*
Жорсткість регулювання у сфері охорони довкілля (макс. 7 балів)	3,2	111	*Ріст*
Якість довкілля (макс. 7 балів)	3,8	104	*Ріст*
Стійкість розвитку ПТ (макс. 7 балів)	3,2	128	*Ріст*
Надійність поліцейських служб (макс. 7 балів)	3	119	*Спад*
Пріоритезація сектору подорожей і туризму на порядку денному уряду (макс. 7 балів)	4	126	*Ріст*
Ефективність маркетингу для залучення туристів (макс. 7 балів)	3,7	109	*Ріст*
Забезпечення авіасполучення в зарубіжних напрямках (макс. 7 балів)	4,1	101	*Ріст*
Якість доріг (макс. 7 балів)	2,3	135	*Ріст*
Рівень зборів із авіаквитків і за послуги аеропортів (макс. 7 балів)	66,9	107	*Спад*
Індекс готельних цін, дол. США (середня ціна номерів першокласних готелів)	225,5	110	*Ріст*
Ставлення місцевого населення до іноземних туристів (макс. 7 балів)	5,6	127	=

Джерело: World Economic Forum, 2011, 2013

Недостатні показники Індексу мережевої готовності, що характеризують рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), зумовлені низьким попитом на них з боку держави та складним регуляторним середовищем Позитивним, однак є те, що водночас попит на ІКТ з боку населення зростає – за 6 останніх років кількість користувачів Інтернету значно збільшилася – у 3 рази, а широкосмугового – в 10 разів. Досить доступні тарифи на телекомунікаційні послуги й рівень грамотності населення поки що є конкурентними перевагами країни.

Країни СНД і Східної Європи значно випереджають Україну як за рівнем, так і за динамікою розвитку ІКТ: помітну позитивну динаміку за 5 років демонструють Казахстан (55-е місце, плюс 18 позицій), Росія (56-е місце, плюс 14 позицій) та Азербайджан (61-е місце, плюс 10 позицій). Попри те, що Україна також має низьку вартість доступу до інфраструктури ІКТ, висока зацікавленість урядів РФ, Казахстану й Азербайджану в розвитку ІКТ як рушійної сили

економічного зростання дають можливість цим країнам досягати кращих результатів і займати більш високі місця в рейтингу. Більшість країн – нових членів ЄС – демонструють негативну динаміку, яка в першу чергу викликана високою вартістю доступу до ІКТ: Угорщина (43-тє місце, мінус 10 позицій), Словаччина (64-те місце, мінус 23 позиції) і Румунія (67-ме місце, мінус 12 позицій).

При цьому інфраструктура ІКТ у цих країнах розвивається досить добре, тим більше що цьому сприяє їхня інтеграція до ЄС і, зокрема, необхідність наслідувати Цифрову ініціативу Європейської комісії. У цьому напрямку Україна може в найближчому майбутньому отримати ще більші конкурентні переваги.

За міжнародними порівняннями, Україна успішно перетворює багатство на добробут – з-поміж проаналізованих країн Україна перебуває в другому квантилі за поточним рівнем розвитку (56-те місце зі 150). З урахуванням показника ВВП на душу населення результати досить несподівані: коефіцієнт відношення добробуту до багатства України дорівнює 1,51 (1 визначає середній показник по 150 країнах), тобто добробут населення України на 51% більший, ніж очікуваний згідно з ВВП, що дає підстави зарахувати її до низки найбільш ефективних країн.

Хоча реальний ВВП на душу населення України становить близько 7,2 тис. дол. США за паритетом купівельної спроможності, рівень життя в країні відповідає рівню країни з ВВП приблизно 14 тис. дол. США на душу населення. Важливо відзначити, що, як мінімум, частково цим високим результатам Україна зобов'язана радянському періоду своєї історії (зокрема, у сфері освіти).

Україна відстає від порівнюваних країн за рівнем поточного добробуту, але розвивається більш швидкими темпами. За показником динаміки останніх років SEDA Україна випереджає Чехію, Болгарію і Росію, тоді як її ВВП є одним із найнижчих у референтній групі і випереджає лише Чехію. У результаті цього показник відношення зростання добробуту до зростання багатства в Україні – один із найвищих у референтній групі (Рис.2).

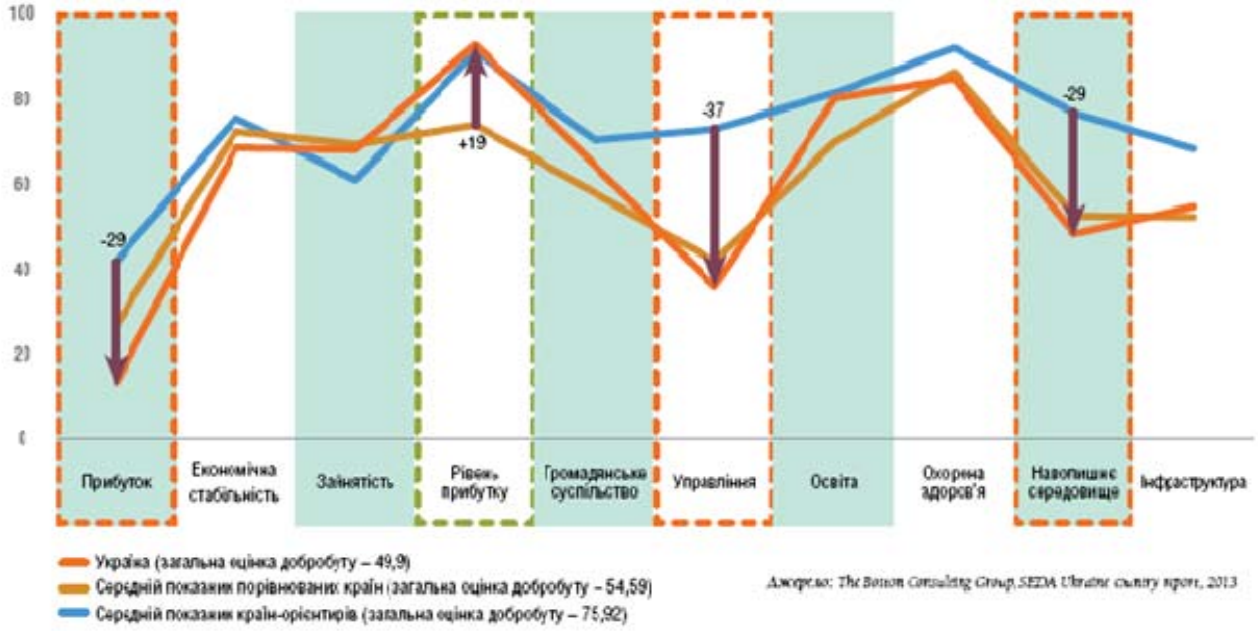


Рис.2. Порівняння України з країнами референтної групи за поточним рівнем добробуту [5]

Як свідчать дані рис. 2 Україна за поточними показниками розвитку дещо відстає за середніми показниками від порівнюваних країн й значно відстає від країн-орієнтирів. Україна перебуває нарівні з країнами-орієнтирами або випереджає їх за трьома показниками: рівність доходів, зайнятість і освіта. У 2012 р. Україна продемонструвала більш високе зростання рівня добробуту населення у зіставленні з порівнюваними країнами і не дуже відстала від країн-орієнтирів. За найпроблемнішими поточного рівня показниками – управління, довкілля і доходи – також спостерігався не надто значний прогрес порівняно з країнами референтної групи. Ці три показники продовжуватимуть гальмувати розвиток України доки вони не увійдуть в число головних пріоритетів країни.

Висновки. Отже, внутрішня конкурентоспроможність повинна стати інструментом підвищення рівня суспільного добробуту й відображати ефективність використання економічних ресурсів, що всередині країни конкретизується у таких показниках як: адаптивність до умов зовнішнього середовища; відвертість; стабільність макроекономічного середовища; активність приватного сектора в засвоєнні нових технологій; ефективна система взаємодії держави, науки і бізнесу; розвиток конкурентоздатних національних регіонів і людського капіталу; оптимізація структури експорту на користь високотехнологічних товарів; привабливість інвестиційного клімату, створення високоефективних державних інституцій тощо.

Список літератури

1. Доповідь про людський розвиток за 2013 рік Піднесення Півдня: Людський прогрес у багатоманітному світі Рікарда Рігер, в.о. Постійного Представника ПРООН в Україні 15 березня 2013 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.slideshare.net/undpukraine/2013-17227694
2. Лібанова Е. Демографічний прогноз: що очікувати українцям до 2050 року? / Елла Лібанова, Ірина Курило // Урядовий кур'єр. - 31 січня 2012 року, вівторок, № 18. - с.2-3
3. Портер Майкл. Настанови, цінності, вірування і мікроекономіка добробуту / Майкл Е. Портер // Незалежний культурологічний часопис «Ї»; гол. ред. Т. Возняк. – 2008. – № 53. – С. 34–47.
4. Сталий людський розвиток: забезпечення справедливості: Національна доповідь / кер. авт. колективу Е.М. Лібанова / Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи. – Умань : Видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2012. – 412 с.
5. Україна в світі : Огляд міжнародних індексів / Фонд Ефективне управління. – К. 2013 – 64 с. с.10-19.
6. Institute of Management Development: рейтинг конкурентоспроможності країн світу в 2013 році. [Електронний ресурс] // Центр гуманітарних технологій. – Режим доступу: http://gtmarket.ru/news/2013/05/30/5963

Аннотация

Игорь Чорнодид

КОНКУРЕНТНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПОЗИЦИЯ СТРАНЫ

Раскрывается сущность конкурентной позиции страны и проводится сравнительный анализ по международным индексам и показателям. Также характеризуются конкурентные социальные преимущества страны. Реальное состояние конкурентных социальных преимуществ рассмотрено по международным критериям и оценкам. Проведена оценка позиции Украины по показателям свободы, по индексу сетевой готовности, по индексу конкурентоспособности путешествий и туризма.

***Ключевые слова**: социальная конкурентоспособность, конкурентные преимущества, конкурентные социальные преимущества, социальный потенциал, социальный капитал.*

Summary

Ihor Chornodid

COMPETITIVE SOCIAL POSITION OF THE COUNTRY

The article reveals the essence of the competitive position of the country and a comparative analysis of international indexes and indicators. Also characterized by competitive social benefits the country. The real state of competitive social benefits handled by international standards and assessments. The estimation of the position of Ukraine in terms of freedom, network readiness index, the index of competitiveness of travel and tourism.

***Keywords :** social competitiveness, competitive advantage, competitive social benefits, social potential social capital.*

УДК 314.06

© Антохов А.А., 2014
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

МІСЦЕ ТА ЗНАЧЕННЯ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ПРАЦІ

Поряд з традиційним ринками товарів, капіталів, технологій набирає сили новий специфічний і неординарний феномен розвитку світового господарства – міжнародний ринок праці. Розглядається та наочно демонструється імміграційна ситуація в Україні. Наводяться можливі шляхи поліпшення міграційної політики держави. Указується на необхідність докорінної перебудови як зовнішні, так і внутрішніх соціально-економічних відносин для формування сучасного світового ринку праці.

***Ключові слова**: ринок праці, еміграція, імміграція, світовий ринок праці.*

Постановка проблеми. Структурна перебудова економіки України, конверсія оборонного комплексу, банкрутство та ліквідація ряду підприємств видобувної та переробної промисловості, об'єктивна, а інколи й штучно викликана зупинка виробництва, призвели до істотного скорочення сукупного фонду робочого часу та вивільнення різноманітної в регіонально-галузевому та якісно-професійному розрізі робочої сили. Водночас дефіцит державного та більшості місцевих бюджетів, незначна порівняно з іншими країнами частка приватних інвестицій в Україну не дають змоги за короткий час і без зростання соціальної напруги у суспільстві перепідготувати та перерозподілити великі обсяги вітчизняної робочої сили. У цьому контексті регульована трудова міграція надлишкової на даний момент робочої сили повинна стати ефективним засобом раціонального використання трудового потенціалу України.

Масштабність та інтенсивність розвитку міждержавного обміну робочою силою в Україні обумовили необхідність вдосконалення державної міграційної політики, яка має стати новою сферою зовнішньоекономічної діяльності уряду країни і створити належні умови для забезпечення українським працівникам гідного становища на міжнародному ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ґрунтовному аналізу та дослідженню місця України на світовому ринку праці а також міграційним проблемам приділяли увагу Т. Заславська, А. Киреєв, І. Цапенко, Бреєв Б.Д., Валентей Д.І., Е. Лібанова, В. Мікловда, В. Міщенко, С. Ніколаєнко, А.І Коровкін. та інші. Більш детально досліджували питання функціонування вітчизняного ринку праці М. Долішній, М. Лалакулич, І.І. Пасінович, У. Садова, Л. Семів, Л. Шевчук, Л. Янковська.

Виклад основного матеріалу. Упродовж своєї багатовікової історії Україна завжди була активним суб'єктом міжнародних міграційних процесів. Численні війни, багаторазові зміни кордонів держав Східної Європи об'єктивно обумовлювали масові переміщення сотень тисяч людей, які проживали на території сучасної України. Перипетії ХХ ст. зумовили міграційні хвилі, що досягали навіть таких далеких від України континентів як Америка або Австралія. Українська діаспора наразі налічує більше 11 млн. чол. В тому числі: у Росії – 4,3 млн. чол., США – 2 млн. чол., Казахстані – 0,9 млн. чол., Канаді – 0,8 млн. чол., Молдові – 0,6 млн. чол., Бразилії та Аргентині – 0,4 млн. чол., Білорусі та Польщі по – 0,3 млн. чол. і т.д. [1, с.45].

Указані цифри охоплюють українців за походженням різних поколінь, які постійно проживають у вказаних країнах, і переважна більшість яких є їхніми громадянами. Що ж стосується заробітчан – громадян України остатньої хвилі, які сьогодні легально та нелегально перебувають за кордоном, їх кількість за різними оцінками коливається в межах 3-10 млн. чол. Здебільшого вони знаходяться як в уже згаданих країнах Західної та Східної Європи так і в Чехії, Угорщині, Іспанії, Португалії, Італії та ін.

Розглянувши нашу новітню історію еміграції України, її можна розділити на три періоди:

1. Період «Горбачовської перебудови» - до набуття незалежності (в західні країни виїжджали здебільшого представники інтелектуальної та робітничої еліти).
2. Період 1991-1995 рр., якому притаманні емігранти з числа висококваліфікованих робітників та інженерно-технічних працівників.
3. Середина 90-х років і дотепер, переважають промислові робітники середньої кваліфікації, а також люди без професій та спеціальності [2, с. 153].

Основні чинники, що спричиняли і спричиняють сьогодні еміграційні хвилі в Україні, є такі:

- комплекс економічних причин (несприятлива економічна ситуація, низька заробітна плата, безробіття, закриття заводів та фабрик та ін.);
- страх за життя та здоров'я своє та рідних;
- лібералізація режиму виїзду громадян за кордон;
- інтенсифікація зовнішньоекономічної діяльності, швидкий розвиток міждержавних зв'язків;
- структурна перебудова економіки;
- нерівномірність у розміщенні продуктивних сил;
- розширення зовнішньоекономічних зв'язків України;

- погіршення екологічної ситуації в окремих регіонах;
- лібералізація процедур еміграції та імміграції;
- економічні мотивації;
- криміналізація суспільства [3, с. 118].

Як видно з вищевикладеного Україна належить до країн, які виступають як і донори, так і реципієнти робочої сили. Так, у 2011 році за даними Держкомстату України, в нашу державу офіційно прибуло 38567 осіб, що тільки на 7615 осіб менше від кількості вибулих [4, с. 54].

Якщо розглянути якісний склад прибулих, то останні впродовж 2007-2011 років майже стабільно складаються з кількох категорій:

- громадяни інших держав, які в різні часи добровільно покинули свої домівки у пошуках кращої долі, і які зберегли свідомість, мову, культуру, тобто власну ідентичність і з набуттям незалежності повернулися на Україну;
- громадяни інших держав - країн СНД, які на момент розпаду СРСР працювали за контрактами в районах з екстремальними умовами праці на територіях колишніх країн Союзу;
- особи різних національностей, що були в різні періоди та за різних обставин вислані або організовано депортовані з України;
- вимушені переселенці з тих країн, де з різних причин склалися форс-мажорні обставини.
- особи які тимчасово легально працюють в Україні без спеціального дозволу (працівники зарубіжних компаній, журналісти і тд.);
- особи, які легально прибувають в Україну для постійного або тимчасового проживання з метою працевлаштування або навчання [5].

На превеликий жаль, наші співвітчизники – мешканці прикордонних регіонів в умовах економічної кризи та хронічного безробіття часто не просто сприяють, але й організовують нелегальне транспортування мігрантів, отримуючи від кожного винагороду. А це може виступати як елемент торгівлі людьми, транзиту зброї, наркотиків, що погіршує і так важку криміногенну ситуацію в країні.

Усі перераховані категорії мігрантів, їх кількісна та якісна оцінка, сучасний стан та імміграційні тенденції наочно свідчать про складність та суперечливість процесів, що відбуваються в сфері економічного та соціального життя держави. Паралельність дії як позитивних, так і негативних чинників впливу імміграції на життя країни і, відповідно, її соціально-економічні наслідки вимагають їх адекватної оцінки та здійснення впливу збоку держави. Недооцінка тих чи інших аспектів імміграції може стати у майбутньому причиною серйозних соціальних потрясінь [6, с 24].

З метою суттєвого поліпшення ситуації щодо еміграції та імміграції та розробки подальшої ефективної політики в цій сфері в нашій державі буде доцільним:

- ратифікувати конвенції МОП, де передбачені основні норми умов праці, побутового та житлового забезпечення, транспортування та соціального страхування працівників;
- у консульських відділах у складі посольств України ввести посаду аташе з працевлаштування та соціального захисту;
- створити постійно діючу комплексну інформаційну мережу з питань міграції (телебачення, Інтернет, радіо);
- привести до відповідності сучасним умовам вже існуючу законодавчу базу, з огляду на власні пріоритети, так і відповідно до вимог сучасної цивілізованої міграційної політики (країн ЄС);
- посилити кримінальну відповідальність для осіб причетних до нелегальної міграції (торгівлі людьми);
- розробити квоти на в'їзд в Україну з метою працевлаштування для різних категорій мігрантів;
- удосконалити та врегулювати із зацікавленими країнами питання про примусову депортацію нелегальних мігрантів [7, с.18].

Входження України до глобального світового ринкового середовища шляхом докорінної трансформації, як внутрішніх, так і зовнішніх соціально-економічних відносин, передбачає її інтеграцію до сучасного світового ринку праці. Це вже відбувається сьогодні та реально впливає на різні сторони життя як сотні тисяч громадян України, так і багатьох іноземців, і вимагає постійної наполегливої роботи по вдосконаленню еміграційної та імміграційної політики держави.

Економічне зростання створює передумови для збільшення зайнятості та доходів населення, підвищення продуктивності його праці. Однак об'єктивні нерівномірності виходу з кризи окремих галузей і підприємств, істотні відмінності у співвідношенні інтенсивних і екстенсивних чинників обумовлюють неминучі диспропорції національного ринку праці, різнонаправленість розвитку різних його сегментів. У поєднанні з прорахунками політики ринку праці це спричинило низку проблем [8, с.4].

Ідеться передусім про нестачу робочих місць та високу частку робочих місць з небезпечними умовами праці та низькими вимогами до якості робочої сили, що є результатом не лише низьких інвестицій, а насамперед нераціональної їхньої спрямованості, відсутність чіткої програми інвестиційної діяльності.

Якість пропозиції робочої сили часто не відповідає вимогам щодо її професійно-освітньої підготовки, трудової та виконавчої дисципліни, мобільності й економічної активності в цілому. Наслідком незбалансованості пропозиції робочої сили із попитом на неї є високий рівень безробіття, зокрема прихованого та часткового, та велика частка безробітних, що не мають роботи більше 1 року [9, с.37].

Водночас нераціональна галузева структура зайнятості, йдеться передусім – це надмірна питома вага зайнятих у сільському господарстві та самозайнятих.

Безумовною проблемою ринку праці, наслідки якої виходять далеко за його межі, є низький

середній рівень заробітків і відповідно низька питома вага витрат на робочу силу у собівартості виробництва та оплати праці найманих працівників у ВВП, надмірна міжгалузева і низька міжпосадова диференціація заробітної плати, передусім у бюджетній сфері.

Законодавча та виконавчі влади мають якнайшвидше створити передумови розв'язання зазначених проблем, сприяти якнайповнішому використанню трудового потенціалу суспільства. Актуальність таких дій посилюється у зв'язку з неминучим скороченням у найближчій перспективі населення працездатного віку та його старінням.

Прогнози розвитку ринку праці мають стати невід'ємною складовою всіх стратегічних документів, програм розвитку всіх, без винятку, галузей економіки та регіонів і територіальних одиниць. Створення нових робочих місць через чітко спрямовані інвестиції має стати рушійною силою розвитку визначених галузей та регіонів. Пріоритети створення нових робочих місць обумовлюють основні напрями розвитку національних та регіональних економічних комплексів, спеціалізацію окремих регіональних структур і, через попит на робочу силу, розвиток ринку освітніх послуг, який теж переживає не найкращі часи. Реформування оплати праці має не лише забезпечити належний рівень життя, але й стимулювати населення до активної поведінки на ринку праці, до ефективної трудової діяльності.

Можна говорити про те, що ситуація істотно би змінилася зі вступом України в ЄС, що дало би поштовх для розвитку саме міжнародного ринку праці. Поліпшення можливостей зайнятості в країнах західної Європи та збільшення інвестицій для створення нових робочих місць.

Висновки. Збереження позитивних тенденцій соціально-економічного розвитку економіки України, підвищення конкурентоспроможності, ефективності використання трудового потенціалу залежить від комплексу факторів формування дієвого механізму державного регулювання. Важливою складовою соціально-економічної політики, що спрямована на зростання конкурентоспроможності економіки, є створення конкурентного ринку праці, аналогічного ринкам праці розвинутих країн світу. Забезпечення конкурентних переваг національного ринку праці – це пріоритет соціально-економічної політики, що пов'язано з високим рівнем зайнятості і соціального захисту, наближенням до світових стандартів оплати праці та доходів населення.

Список літератури

1. Чорноус Г., Харламова Г. Прогнозування процесів міграції населення в Україні / Г. Чорноус, Г. Харламова // Банківська справа. – 2010. – №4. – С. 43-49.
2. Алкіна О.В. Аналітичний огляд ринку праці в Україні / О.В. Алкіна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – №10. – С.152-159.
3. Бандур С.І. Трудо-ресурсна безпека України в контексті глобалізації світової економіки: наук.видання / Бандур С.І., Цимбал О.І. – К. : РВПС України НАН України, 2008. – 114-128 с.
4. Аналіз державної політики зайнятості в Україні / М. Кузьмін, Ю. Кузьмін, О.Купець. – Лабораторія законодавчих ініціатив. – К. : Міленіум. – 2012р. – 64 с.
5. Бандур С.І. Про відповідність підготовки кадрів вимогам інноваційної моделі розвитку економіки: стан, проблеми, перспективи та шляхи забезпечення / С.І. Бандур, В.Т. Пухлій // Зайнятість та ринок праці: зб.наук.пр. – К. : РВПС України НАН України, 2010. – С. 5-15.
6. Кравчук О.Я. Кадровий потенціал промисловості Україїни в контексті проблеми інтернаціоналізації ринку праці / О.Я. Кравчук // Зайнятість та ринок праці: зб.наук.пр. – К.: РВПС України НАН України, 2009. – С. 21-25.
7. Гречишкін В. Удосконалення державного управління зайнятості населення /В. Гречишкін// Україна:аспекти праці. – 2008. – № 7. – С. 17-20.
8. Діденко Я. Формування ефективної політики зайнятості в Україні / Я.Діденко // Україна : аспекти праці. –2010. – № 2. – С. 3-7.
9. Заклекта О., Шиманська О. Українська трудова еміграція:сутність, форми та особливості сучасного етапу / О. Заклекта, О. Шиманська // Україна : аспекти праці. – 2011. – № 8. – С. 36-40.

Аннотация

Андрей Антохов

МЕСТО И ЗНАЧЕНИЕ УКРАИНЫ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ТРУДА

Наряду с традиционным рынками товаров, капиталов, технологий вступает в силу новый специфический и неординарный феномен развития мирового хозяйства - международный рынок труда. Рассматривается и наглядно демонстрируется эмиграционная ситуация в Украине. Приводятся возможные пути улучшения миграционной и иммиграционной политики государства. Указывается на необходимость коренной перестройки, как внешних, так и внутренних социально-экономических отношений, для формирования современного мирового рынка труда.

Ключевые слова: *рынок труда, эмиграция, иммиграция, мировой рынок труда.*

Summary

Andrey Antohov

UKRAINE PLACE AND VALUE THE GLOBAL LABOR MARKET

Along with the traditional markets for goods, capital, technology comes into force a new specific and unusual phenomenon of the global economy - the international labor market. Considered and clearly demonstrates emigration and immigration situation in Ukraine. We give possible ways to improve migration and immigration policy. Points to the need for a radical overhaul, both external and internal 's socio-economic relations, to create the modern global labor market.

Keywords : *labor market, immigration, immigration, the global labor market.*

УДК 657.471.1.011.27

© Бонарев В.В., 2014
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ СФЕРИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА ВИНИКНЕННЯМ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

Описується проблема сутності «трансакційних витрат» і «сфери відповідальності». Виокремлено сфери відповідальності за виникненням трансакційних витрат на підприємстві. Запропоновано концептуальну модель сфери відповідальності за виникненням трансакційних витрат, а також описано кожну із складових даної моделі.

***Ключові слова**: облік, організація обліку, трансакційні витрати, сфера відповідальності.*

Постановка проблеми. В управлінні підприємством у ринкових умовах широкого масштабу набувають положення інституційної теорії, які зорієнтовані на те, що підприємства мають враховувати вплив на свою діяльність факторів зовнішнього середовища (трансакційних витрат). Трансакційні витрати виникають при моніторингу ринку, тобто проведенні аналізу ринків постачання та збуту, дослідженні конкурентів, укладанні та підписанні договорів, контролю за дотриманням умов контрактів. Тому, щоб підприємство зберігало свої позиції в жорстких конкурентоспроможних ринкових умовах управлінській ланці необхідно звертати пильну увагу на розмір і місця виникнення трансакційних витрат. У системі обліку інформація про трансакційні витрати розгалужена між сукупністю витрат та існує проблема виокремлення сфер відповідальності, тому постає потреба у розробці концептуальної моделі сфери відповідальності за місцями виникнення трансакційних витрат, що забезпечить побудову раціональної організації управлінського обліку трансакційних витрат, а відтак дозволить створити ефективну систему управління на підприємстві. У зв'язку з цим, дана проблема актуальна та потребує подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань трансакційних витрат присвячено праці вітчизняних і зарубіжних учених, таких як Д. Алена, С. Архієреєва, О. Вільямсона, Т.Еггертссона, К.Ерроу, Н. Іванова, Р. Капелюшнікова, Р. Коуза, Г. Клейнера, В. Кокоревича, В. Кузьменка, С. Малахової, К.Менара, П. Мілграма, В. Милошика, Д. Норта, Г.Олейника, Є.Острома, Р. Ріхтера, Дж. Уолліса, Е. Фуруботна, А. Шастітко, С.Чена. Питанням «сфери відповідальності» присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як Ф.Бутинець, С.Голов, Т.Карпова, М.Л.Нападовська, М.С.Пушкар, В.Панасюк, В.Сопко, Дж.Фостер, Ч.Т.Хорнгрен, М.Чумаченко, А.Яругова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Основним проблемним аспектом залишається питання практичного впровадження зкоординованого функціонування сфери відповідальності за виникненням трансакційних витрат в системі управління підприємством загалом та поліпшення системи обліку, зокрема.

Постановка завдання. Висвітлити сутність понять «трансакційні витрати» та «сфера відповідальності», охарактеризувати зміст компонентів концептуальної моделі сфери відповідальності за виникненням трансакційних витрат, а також розкрити її практичне застосування.

Викладення основного матеріалу дослідження. Уведення поняття трансакційних витрат започатковано в західній економічній науці. Воно зумовило зміну постулатів неокласичної економічної теорії, зокрема тих, які вказували на існування лише одного виду затрат – виробничих – та відсутність затрат на отримання інформації [1, с.47].

За трактуванням П. Мілгрома і Дж. Робертс, «трансакційні витрати охоплюють будь-які витрати, що виникають унаслідок неефективності спільних рішень, планів, угод і створених структур, реакцій на змінені умови, а також нерезультативного захисту угод. Одним словом, вони охоплюють усе, що так чи інакше позначається на дієвості різних способів розподілу ресурсів і організації виробничої діяльності» [2]. О.Вільямсон розкриває трансакційні витрати, як вартість проектування, обговорення та страхування гарантій умов угоди; витрати, пов'язані з поганою адаптацією до непередбачуваних подій і мають місце з порушенням відповідності механізму угод обставинам їх реалізації; організаційні та експлуатаційні витрати, пов'язані з використанням певних структур управління з метою усунення конфліктних ситуацій; витрати, пов'язані зі страхуванням точного виконання контрактних зобов'язань [3, с.35].

Зовсім іншого погляду на розкриття сутності даної економічної категорії дотримується С.І.Архієреєв, який зазначає, що трансакційні витрати – це економічні витрати, що охоплюють

неявні витрати (втрати), які визначаються за альтернативним принципом, як сукупність витрат, що виникають при обміні правами власності, і затрат, призначених для зменшення цих витрат [4, с.4].

Отже, до трансакційних витрат відносяться витрати, пов'язані і з збиранням, накопиченням, обробкою й аналізом інформації про ринок, проведенням переговорів і прийняттям рішень, контролем і захистом виконання контрактів [5, с.77]

Процес управління структурними відповідальними підрозділами забезпечує інформаційна база обліку, аналізу та контролю, що у сукупності формує систему сферу відповідальності господарюючого суб'єкта [6, с. 160]. Виокремлення у структурі підприємства сфери відповідальності дає змогу поєднувати централізоване керівництво з максимальною ініціативою працівників структурних підрозділів у інтересах досягнення спільної мети [7, с. 470].

Під сферою відповідальності С.Ф.Голов розуміє певний сегмент діяльності підприємства, в межах якого встановлено персональну відповідальність менеджера за показниками діяльності, які він контролює та за які несе відповідальність [8]. Ч.Т.Хорнгрен і Дж.Фостер розкривають сферу відповідальності як сегмент організації, відповідальні особи в якому підзвітні за певний обсяг роботи [9, с.110].

Ф.Ф.Бутинець розглядає сферу відповідальності як визначену частину господарської діяльності, певний сегмент діяльності підприємства, характерною рисою якого є встановлення відповідальності конкретної посадової особи за контроль і виконання певних показників [10].

Отже, під сферою відповідальності ми вбачаємо відповідальність окремих осіб, зокрема менеджерів, за окремі види витрат. Дані особи наділені повноваженнями з питань розпорядження, прийняття рішення, раціонального використання та звітування за ті види витрат, за які вони несуть безпосередню відповідальність.

Трансакційні витрати присутні на кожному з етапів господарської діяльності підприємства, тому виокремлюють сфери відповідальності за місцями виникнення трансакційних витрат, як відділу постачання, виробництва та реалізації, а також маркетингового та юридичного відділів [11, с.66].

Трансакційні витрати виникають в операційній, фінансовій, інвестиційній діяльності та у кругообігу господарських процесів, тому необхідність організовувати облік трансакційних витрат за допомогою сфери відповідальності доцільно. Ми пропонуємо розробку та подальше застосування концептуальної моделі сфери відповідальності за виникненням трансакційних витрат у системі управління.

Реалізація даної концептуальної моделі запланована у якості основи організації трансакційних витрат і, на майбутнє, у перспективі дозволить на практиці структурувати, а отже, і поліпшити діяльність підприємства шляхом організації сфери відповідальності за трансакційними витратами. Узагальнююча концептуальна модель сфери відповідальності за виникненням трансакційних витрат представлена на рис. 1.

У розробленій концептуальній моделі сфери відповідальності за виникненням трансакційних витрат за мету ми ставимо процес збору, обробки й аналізу інформації про трансакційні витрати, який в подальшому забезпечить прийняття виважених ефективних рішень у сферах виникнення трансакційних витрат. Виходячи з окресленої мети, сфера відповідальності за виникненням трансакційних витрат має свій об'єкт і суб'єкт. Об'єктом сфери відповідальності за виникненням трансакційних витрат є факти господарської діяльності, які пов'язані з виникненням трансакційних витрат. А як суб'єкта ми вбачаємо відповідальну на підприємстві особу, якій делеговано аналіз, контроль, прийняття рішень і несення відповідальності за них. Також сфера відповідальності за виникненням трансакційних витрат повинна здійснювати взаємопов'язані між собою завдання, такі як збір інформації, який передбачає опрацювання необхідних документів для подальшої обробки й аналізу. Наступним завданням є безпосередньо обробка й аналіз інформації. Дане завдання сконцентровує увагу на тому, що отримана інформація обробляється відповідальною особою та піддається аналізу. На основі проаналізованих даних приймаються рішення, які слугуватимуть зменшенню або збільшенню величини трансакційних витрат залежно від потреб для результативної роботи підприємства в цілому та сфери відповідальності зокрема. Опрацьована інформація з керуючого органу передається до структурних одиниць підприємства, а тому завершальним завданням сфери відповідальності за виникненням трансакційних витрат є контроль за виконанням рекомендацій.

Завдання, які покладені в основу концептуальної моделі сфери відповідальності за виникненням трансакційних витрат, реалізовуються за допомогою ряду функцій, таких як інформаційна (надання інформації про причини виникнення, розміри трансакційних витрат); аналітична (аналізі інформації про трансакційні витрати); захисна (надання рекомендацій по не допущенні росту трансакційних витрат); контрольна (контролю за розмірами трансакційних витрат за сферами виникнення).

Виходячи із завдань і функцій, сфера відповідальності за виникненням трансакційних витрат має базуватися на таких принципах функціонування, як інформованості, який передбачає отримання своєчасної, повної, достовірної інформації про трансакційні витрати та надання релевантної інформації управлінській ланці підприємства; адресованості, що полягає у цілеспрямованій передачі інформації про трансакційні витрати; доречності – інформація про

трансакційні витрати має бути доречною та відповідати часовим проміжкам, щоб можна було на її основі прийняти ефективні управлінські рішення; відповідальності – полягає у розробці інструкцій, чіткої системи прийняття наказів і розпоряджень та понесенні відповідальності працівника, за невиконання рекомендацій з регуляції розміру трансакційних витрат.

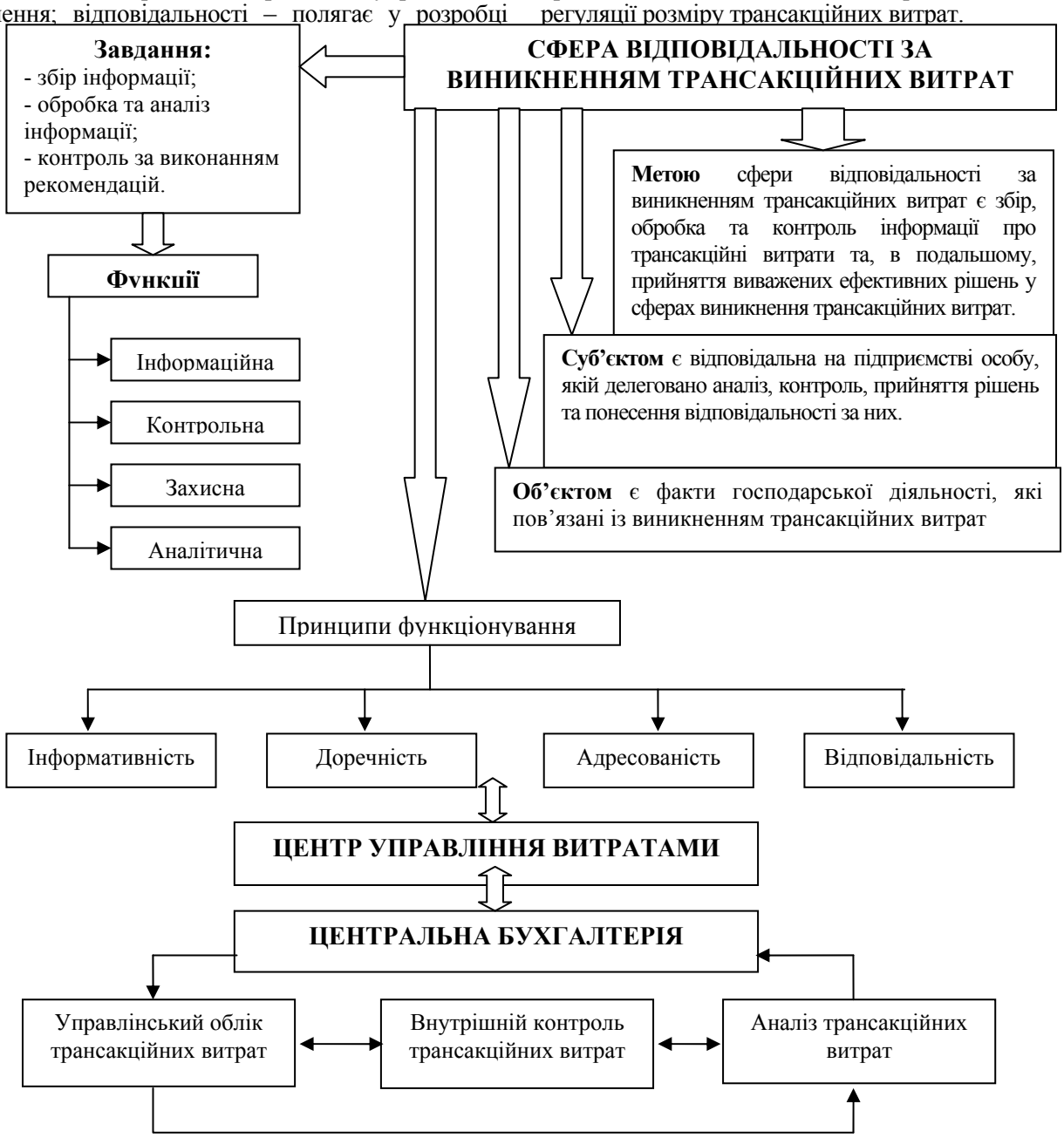


Рис. 1. Концептуальна модель сфери відповідальності за виникненням трансакційних витрат
Розроблено автором

Систематизована інформація від сфер відповідальності надходить до центру витрат, який передає весь масив інформації про трансакційні витрат до центральної бухгалтерії. У центральній бухгалтерії інформація про трансакційні витрати проходить етап управлінського обліку (на цьому етапі розробляються пропозиції та приймаються управлінські рішення), в результаті чого вона піддається аналізу та повертається до центрів управління витратами.

На етапі обробки інформації центральною бухгалтерією, вище вказані дані знаходяться під постійним внутрішнім контролем. Від центрів управління витратами інформація передається до сфер відповідальності, де відбувається розподіл рішень про трансакційні витрати і контролюється виконання поставлених цілей.

Висновки. Отже, кожне підприємство прагне до стійкого становища на ринку, тому керуючому органу підприємства необхідно створити гнучку систему управлінського обліку, а також систему обліку трансакційних витрат. Систему обліку трансакційних витрат необхідно організовувати за допомогою сфер відповідальності за виникненням трансакційних витрат. Розроблена нами концептуальна модель сфери відповідальності за

виникненням трансакційних витрат виступає підґрунтям і є складовою організації обліку трансакційних витрат на підприємстві. Дана модель дозволить ефективно збирати інформацію про трансакційні витрати, аналізувати й оцінювати її, а отже, своєчасно приймати рішення стосовно такого роду витрат. Проаналізована проблематика окреслює актуальність та перспективи подальшого розвитку досліджуваної теми.

Список літератури

1. Милошик В. І. Проблеми визначення трансакційних витрат / В. І. Милошик. // Наукові записи. Т.18. Економічні науки. Зб. наук. праць Національного університету "Києво-Могилянської академії". – К.: 2000. – с. 46-50.
2. Milgrom P., Roberts J. Bargaining costs and the organization of economic activity / P. Milgrom, J. Roberts. – Cambridge, 1990. – p. 34.
3. Гришко Н.В. Сучасні концепції управління витратами промислових підприємств / Н.В. Гришко // Культура народов Причерноморья. – 2007. – № 99. – С. 33-38.
4. Архієреєв С. І. Трансакційні витрати в умовах ринкової трансформації: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.01.01. / С. І. Архієреєв / Харківський національний ун-т ім. В.Н.Каразіна. – Х., 2002. – 32 с.
5. Бонарев В.В. Трансакційні витрати як економічна категорія / В.В.Бонарев // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 8(29). – Ч.2. – Луцьк, 2011. – С.65-78.
6. Дюкарєва Х.Л.. Концептуальні основи побудови облікової системи центрів відповідальності суб'єктів господарювання / Х.Л. Дюкарєва // Науковий вісник НЛТУ України. Вип. 18.6. – Львів, 2008. – С.159-168.
7. Нападовська Л.В. Управлінський облік: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Л.В.Нападовська – К. : Книга, 2004. – 544с.
8. Голов С.Ф. Управлінський облік: підручник / С.Ф.Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704с.
9. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Ч.Т.Хорнгрен, Дж.Фостер; пер. с англ. Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 416с.
10. Бутинець Ф.Ф., Давидюк Т.В., Канурна З.Ф., Малюга Н.М., Чижевська Л.В. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів / Ф.Ф.Бутинець, Т.В.Давидюк, З.Ф.Канурна, Н.М.Малюга, Л.В.Чижевська; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : Рута, 2005. – 480с.
11. Бонарев В.В. Сфера відповідальності як основа організації обліку трансакційних витрат на підприємстві / В.В.Бонарев // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 10 (37). – Ч.3. – Луцьк, 2013. – С.63-68.

Аннотация

Владимир Бонарев

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ СФЕРЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ВОЗНИКНОВЕНИЕМ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Описывается проблема сущности «трансакционных издержек» и «сферы ответственности». Выделены сферы ответственности за возникновением трансакционных издержек на предприятии. Предложена концептуальная модель сферы ответственности за возникновением трансакционных издержек, а также описано каждую из составляющих данной модели.

Ключевые слова: *учет, организация учета, трансакционные издержки, сфера ответственности.*

Summary

Vladimir Bonarev

CONCEPTUAL MODEL OF THE SCOPE OF RESPONSIBILITY FOR THE EMERGENCE OF TRANSACTION COSTS

The nature of the problem of "transaction costs" and "the scope of responsibility" is considered. Conceptual model of the scope of responsibility for the emergence of transaction costs and describes each of the components of the model are proposed.

Keywords: *accounting, organization of accounting, transaction costs, the scope of responsibility.*

УДК 330.341

© Лусте О.О., 2014
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ГОСПОДАРСЬКИЙ МЕНТАЛІТЕТ ЯК ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Досліджується поняття господарського менталітету як неформального інституту, визначено місце та роль господарського менталітету в системі інституційних чинників розвитку економіки, обґрунтовано важливість урахування структурних компонентів національного господарського менталітету у формуванні та розвитку соціального капіталу на різних рівнях функціонування економіки, окреслено перспективи подальших досліджень цієї проблематики.

Ключові слова: *господарський менталітет, інституційне середовище, інституційна матриця, економічна поведінка, соціалізація економіки, соціальний капітал.*

Постановка проблеми. У процесі реформування національної економічної системи очевидним стало суттєве гальмування процесу соціально-економічних перетворень в Україні, однією з причин якого виявилася суперечність впроваджених формальних та історично сформованих неформальних інститутів. У першу чергу ця проблема привертає увагу до неформальної складової інституційного середовища, а саме господарського менталітету, оскільки він характеризує економічні цінності, мотиви, стереотипи та моделі економічної поведінки, які згодом визначають загальний вектор розвитку та трансформації соціально-економічної системи. На відміну від ідеологічних установок і суспільних поглядів, що швидко змінюються, менталітет є довготерміновою детермінантою економічної поведінки людини, чинником суспільного прогресу або регресу, залежно від того, які характеристики є домінуючими в ментальній структурі суспільства. Актуальним стає дослідження саме ціннісно-орієнтаційних і ментальних засад економічної діяльності, оскільки виникає необхідність формування в українському суспільстві нової культури господарювання, адекватної та комплементарної сучасному ринковому середовищу.

Аналіз останніх досліджені і публікацій. В Україні різні аспекти господарського менталітету та функціонування системи формальних та неформальних інститутів актуалізуються у працях Д. Богині, К. Возьного, Т. Гайдай, З. Галушки, В. Геєця, М. Гордона, А. Гриценка, С. Дєгтярєвої, М. Дороніної, Ю. Зайцева, О. Івашини, В. Корженко, М. Кубаєвського, В. Ліпова, В. Москаленко, Ю. Петрушенка, Г. Пилипенко, Ж. Писаренко, Р. Пустовійта, В. Решетило, Н. Оленцевич, В. Осецького, І. Отенко, М. Семикіної, В. Тарасевича, М. Флейчук, А. Фурмана, Л. Шевчук та інших учених. Істотний внесок у науковий аналіз психологічних детермінант економічної поведінки та розвитку інституційного середовища здійснили російські дослідники – І. Бережной, В. Вольчик, Т. Вуколова, Ю. Латов, Н. Латова, Ю. Мамедов, Р. Нурєєв, В. Полтерович, І. Розмаїнський та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Огляд наукових праць, присвячених дослідженню господарського менталітету, дозволяє стверджувати, що багато проблем залишаються нерозв'язаними та дискусійними з таких причин: невизначеність сутності господарського менталітету як економічної категорії, критеріїв його оцінки; недооцінка ролі господарського менталітету як інституціонального чинника соціально-економічного розвитку; недостатність обґрунтування взаємозв'язку між суперечливим характером соціально-економічних трансформацій та специфікою українського господарського менталітету.

Постановка завдання. Метою статті є визначення ролі господарського менталітету як інституціонального чинника у процесі формування та розвитку соціального капіталу.

Викладення основного матеріалу дослідження. Аналіз підходів представників різних економічних теорій до трактування поведінки людини і тієї ролі, яка відведена в них її ментальним особливостям, дозволив зробити висновок про те, що найбільш продуктивно до проблеми "ментального" в економіці підійшли представники інституціоналізму. Наразі новітній інституціоналізм ґрунтується на аналізі історичного минулого суспільства, нації; такий підхід зумовлений тим, що інститути утворюють базисну структуру, спираючись на яку люди упродовж усієї історії створювали певний уклад свого життя. Історія стає процесом безперервного інституційного розвитку, а функціонування економічних систем упродовж тривалих історичних періодів стає зрозумілим лише як частина інституційного процесу, що розгортається. Отже, спостерігається залежність економічної системи від траєкторії попереднього розвитку, тому важливим є дослідження найбільш стійких у просторі і часі інститутів, до яких, на нашу думку, належить і господарський менталітет.

Господарський менталітет – один із головних неформальних інститутів, які визначають динаміку й ефективність функціонування інституційного середовища. Він істотно опосередковує процес

інституційних змін шляхом реформування існуючих інституційних зразків або культивування нових завдяки успішному закріпленню впроваджуваних формальних норм і правил або їх відторгненню. Саме тому проблема комплементарності імпортованих ринкових інститутів та сформованих історично моделей та стереотипів економічної поведінки може вирішуватись за рахунок детального аналізу особливостей функціонування господарського менталітету суспільства. Головна роль господарського менталітету в інституційному середовищі полягає у зниженні впливу різного роду невизначеностей та досягненні максимального ефекту від соціально-економічної діяльності різних суб'єктів господарювання, забезпеченні стабільного розвитку економічної системи.

Господарський менталітет необхідно розглядати як значущий елемент неформальної підсистеми інституційної структури економіки. Разом з іншими неформальними інститутами господарський менталітет детермінує інституційне середовище, а в історичному часовому проміжку є основою для формування підсистеми формальних інститутів.

Визначаючи місце господарського менталітету в інституційному середовищі, зазначимо, що інституційне середовище є найважливішим елементом зниження міри впливу різного роду невизначеностей і методом досягнення максимального ефекту від соціально-економічної діяльності як результату взаємодії різних суб'єктів певного процесу. Згідно з Д. Нортом і Л. Девісом, інституційне середовище - це сукупність засадничих політичних, соціальних і юридичних правил, які утворюють базис для виробництва, обміну і розподілу [1]. Соціально-економічні та політичні інститути зумовлюють роль індивіда в суспільстві, обмежують його дії прийнятними для суспільства рамками і впливають на вибір рішень.

На думку С. Кірдіної, на основі менталітету формуються базові інститути суспільства у сфері економіки, політики, ідеології, або так звані інституційні матриці, що агрегують у собі реальне різноманіття соціальних зв'язків [2]. Усе різноманіття конкретних особливостей більшості існуючих держав можна за певного рівня абстракції уявити у вигляді двох ідеальних типів якісно різних інституційних матриць - X та Y, які відрізняються комплексами базових інститутів, що їх формують. У теорії інституційних матриць терміну базові інститути вдалося надати більшої точності, виокремивши в ньому такі елементи:

- поняття базових інститутів характеризує соцієтальний рівень аналізу суспільства як соціальної системи;

- на відміну від соціальних інститутів, базові інститути розуміються як історичні інваріанти, що зберігають свою природу в ході розвитку соціуму; таке уявлення про інваріантність базових інститутів розвиває ідеї Д. Норта про ефект "блокування" інституційних матриць, завдяки якому відбувається самопідтримка її структури;

- за базовими інститутами закріплюється функція інтегрованості різних типів суспільств, що визначає їх домінуюче становище на різних стадіях розвитку [3].

З моменту переходу суспільства на вищий рівень економічного розвитку природа його інституційної матриці залишається незмінною, але, в той же час, обов'язкове співіснування в кожному конкретному суспільстві базових інститутів з інститутами додатковими, тобто комплементами, які належать до протилежної матриці. У збалансованому суспільстві інститути-комплементи займають приблизно 30-40% "інституційного простору" [4].

У разі неефективності офіційних інститутів, які безпосередньо належать до числа суб'єктів державної стратегії або виконують їхню роль опосередковано, у вирішенні завдань зниження трансакційних витрат закономірний процес активізації "неформальних" інститутів. Тому є підстави встановлювати безпосередній зв'язок між ефективністю (досконалістю) інституційної системи та дієздатністю обраної моделі державного устрою. Зокрема, як було показано В. Полтеровичем і В. Поповим, у країнах з високою якістю інституцій демократизація сприятливо впливає на інституційне будівництво й економічне зростання, водночас у країнах і з слабкими інститутами демократизація призводить до їх подальшого послаблення та перешкоджає зростанню [5].

Наразі великого значення для досягнення економічного успіху набуває здатність індивідів взаємодіяти між собою, працювати в команді, довіряти партнерам по бізнесу, йти на компроміс. Окрім прагнення отримати прибуток, підприємства в сучасному ринковому середовищі все більше стають зорієнтованими на встановлення соціальних зв'язків та громадську активність, що дозволяє не тільки поліпшити матеріальне становище, але й змінити якість життя. Тому в економічно розвинених країнах прискорюються процеси соціалізації економіки, які проявляються в соціальній переорієнтації виробництва, пом'якшенні соціальної диференціації, зростанні значення соціальної сфери тощо.

Соціально зорієнтована ринкова економіка потребує поєднання інтересів різних прошарків суспільства з різними потребами та ідеологічними настановами, поєднання прагнення до свободи та рівності з самореалізацією кожного індивіда. В умовах поширення процесів соціалізації економіки особливого значення набуває концепція соціального капіталу, в рамках якої розробляються поняття соціальних мереж, довіри, організаційної культури, приділяється увага аналізу тих етичних норм і моральних цінностей, які існують у різних групах і спільнотах.

Різні автори в різний час визначали соціальний капітал як ресурс, що підвищує суспільну ефективність або як соціальні мережі та

зв'язки між індивідами на основі взаємної довіри. Ф. Фукуяма дає таке визначення: "Соціальний капітал – це інституційна неофіційна норма, що сприяє співробітництву між двома або більше особами" [6, с. 247]. На його думку, соціальний капітал відрізняється від інших форм людського капіталу тим, що, зазвичай, створюється та передається через такі культурні механізми, як релігія, традиція, менталітет.

Р. Патнем вважає, що соціальний капітал є спроможністю спільнот до колективних дій заради досягнення спільної мети [7, с. 58]. При цьому соціальний капітал містить формальні інституційні зв'язки та структури, такі як уряд, політичний режим, законність у суспільстві, судову систему, громадянські політичні свободи. Дж. Коулмен виділяє такі форми соціального капіталу: зобов'язання та очікування, інформаційні канали, соціальні норми та ефективні санкції. Ним підкреслюється важливість створення добровільних громадських об'єднань, стосунки в яких переважно неформальні та ґрунтуються на довірі, взаємній підтримці, що призводить до розширення мережі контактів і збільшення соціального капіталу [8].

Економічне значення соціального капіталу полягає в тому, що він зменшує витрати на координацію спільної діяльності, заміняючи контракти, формальні правила та бюрократичні процедури відносинами довіри, засвоєними професійними стандартами, етикою спілкування. Соціальний капітал стимулює економічний розвиток, сприяючи зв'язкам між підприємцями, працівниками, полегшуючи доступ до інформації, поліпшуючи прийняття колективних рішень і підвищуючи ефективність колективних дій. На рівні суспільства соціальний капітал створює передумови для полегшення соціального контролю та передачі соціального досвіду, солідарності різних соціальних одиниць через визнання загальнодержавних цінностей [9].

На наш погляд, ті неформальні норми та цінності, які опосередковують процес функціонування соціального капіталу, значною мірою закріплені у структурі національного господарського менталітету, тому дослідження основних етапів розвитку соціального капіталу та ефективності процесів соціалізації економіки можливе через призму ментальних особливостей суспільства. Механізм узгодження основних функцій соціального капіталу й особливостей господарського менталітету наведено в таблиці 1.

Таблиця1

Механізм впливу господарського менталітету на різних рівнях функціонування соціального капіталу

Функції соціального капіталу	**Вплив господарського менталітету на реалізацію функцій соціального капіталу**
Соціальний капітал за рахунок підвищення довіри між учасниками угоди дозволяє знизити трансакційні витрати, пов'язані з формальними механізмами координації	Господарський менталітет акумулює в собі попередній досвід механізмів реалізації економічних інтересів, засвоєні моделі взаємодії з партнерами, конкурентами, державою. Тому формування довіри та схильності до встановлення неформальних зв'язків у бізнесі, які дозволяють подолати перешкоди, пов'язані з бюрократичними правилами, напряму залежить від того, чи закріплені у структурі господарського менталітету цінності рівності, толерантності, прагнення до співпраці.
Накопичений на рівні фірми соціальний капітал дозволяє полегшувати та поліпшувати процес прийняття управлінських рішень	Інноваційність, відповідальність, прагнення до самореалізації, як риси господарського менталітету, можуть сприяти формуванню соціального капіталу на рівні фірми за рахунок підвищення мотивації працівників, переважання нематеріальних стимулів, активного залучення персоналу до вирішення важливих тактичних і стратегічних кроків у розвитку організації.
Соціальний капітал сприяє підвищенню довіри до інститутів держави, консолідації суспільства, зростанню соціальної стабільності, прискоренню економічного розвитку	Формування довіри до владних інститутів ґрунтується на таких рисах господарського менталітету, як повага до закону, встановлених формальних норм і обмежень, переважанні стратегій співпраці, партнерства у відносинах бізнесу та влади, активній громадянській позиції.
Соціальний капітал дозволяє знизити соціальну вразливість, отримати у кризовій ситуації необхідну підтримку	Закріплення у структурі господарського менталітету цінностей колективізму, толерантності, довіри може істотно знижувати негативні наслідки кризових ситуацій, отримувати суттєві переваги від укладання довгострокових угод

Джерело: складено автором самостійно

Соціальний капітал окремого індивіда – це невіддільні від людини характеристики, що впливають на її соціально-економічну діяльність, а саме, навички, знання, творчий потенціал, підприємливість та інші. Чим більше в економічного агента суб'єктів комунікації, тим більші його можливості використовувати свій соціальний капітал. Розмір соціального капіталу даного рівня визначається витратами на формування та підтримку особистих зв'язків, створення широкої мережі, встановленням власної позиції у групі. Соціальний капітал індивіда може розглядатись як один із факторів економічного зростання, оскільки він створюється та

еволюціонує в процесі навчання людини, покращуючи свою якість.

Соціальний капітал індивіда сприяє економічному успіху за рахунок особистих зв'язків, які забезпечують доступ до інформації, знижують трансакційні витрати в бізнесі та дозволяють розраховувати на підтримку у важких ситуаціях. На рівні індивідуального соціального капіталу зниження трансакційних витрат відбувається внаслідок прямого чи опосередкованого знайомства взаємодіючих суб'єктів, тобто внаслідок дії персоніфікованих механізмів, зокрема довіри та партнерства.

Мікрорівень відтворення соціального капіталу визначається діяльністю людей усередині інституційних одиниць (окремої фірми, громадської організації тощо). З економічного погляду соціальний капітал фірми впливає на зростання ефективності підприємницької діяльності за допомогою зниження трансакційних витрат, які виникають при пошуку інформації; веденні переговорів та укладанні контрактів; здійсненні моніторингу та попередженні загроз ринку; заміні атмосфери конкуренції відносинами співпраці.

Накопичення соціального капіталу на мезорівні (відносини всередині інституційних секторів, між інституційними одиницями) визначає стабільність усієї соціально-економічної системи. Соціальний капітал на мезорівні проявляється у відносинах між економічними агентами регіону, об'єднаннями галузевих профспілок тощо.

Соціальний капітал макрорівня (відносини між інституційними секторами) проявляється у забезпеченні довіри та співробітництва в масштабах ринків і економічної системи в цілому. Структурною формою соціального капіталу на макрорівні є суспільні об'єднання - політичні партії, суспільні рухи, професійні спілки, творчі спілки та інші організації, які характеризуються наявністю свідомо побудованої системи внутрішньоорганізаційніх відносин, які свідчать про активну взаємодію різних суспільних систем у рамках загального соціального простору.

На нашу думку, саме цінності, закладені в структурі господарського менталітету, є підґрунтям для формування соціального капіталу, визначаючи його якість і динаміку розвитку. Господарський менталітет сприяє соціалізації індивіда, підтримці, трансформації запасу соціальних стереотипів, способів їх актуалізації, легітимізації. Індивід переймає ціннісні орієнтації своєї групи та починає усвідомлено їх відтворювати у процесі господарської діяльності. Соціальний капітал підприємства є наслідком соціалізації кожного працівника в умовах колективної праці. Соціалізація працівників відбувається шляхом засвоєння зразків поведінки, психологічних механізмів, соціальних норм і цінностей, необхідних для успішної взаємодії його з іншими членами колективу. Вона охоплює всі процеси наближення до цінностей корпоративної культури, комунікацій та навчання, за допомогою яких людина розвиває свою соціальну природу та здібність працювати в колективі.

Процес соціалізації носить об'єктивний історичний характер, але це не означає що його не можна формувати і розвивати у межах певних підрозділів підприємства чи організації в цілому. Довіра в колективі надає впевненості у сумлінності, щирості поведінки колег, формує позитивні відносини між людьми. Вона створює психологічний комфорт, який відчувають члени колективу при взаємодії один з одним. Для розвитку довіри керівник колективу повинен, у першу чергу, вміти оцінювати та використовувати особливості господарського менталітету підлеглих. Адже саме вони формують поведінку людини і впливають на зростання якості соціального капіталу.

Якісна зміна індивідуального соціального капіталу призводить до підвищення якості трудового життя на підприємстві. Найперше, це пов'язано з тим, що розвиток людини неможливий без процесу гуманізації праці, котра передбачає комплекс організаційно-технічних і соціально-економічних заходів зі зміни умов праці, виробничого середовища. З іншого боку, внаслідок зміни господарського менталітету, розвитку індивідуально-особистісних характеристик працівника змінюється його ставлення до праці, свого становища в організації, умов особистісного та професійного просування, що вважається важливим показником якості трудового життя на підприємстві.

Висновки. Успішність процесів соціалізації економіки у сучасних умовах залежить від якості соціального капіталу й ефективності його функціонування на всіх рівнях господарювання. При цьому значний вплив на якість і розвиток соціального капіталу чинить національний господарський менталітет, оскільки саме цінності, традиції, моделі економічної поведінки є підґрунтям для формування соціального капіталу, забезпеченні ефективної співпраці між різними учасниками ринку. Тобто господарський менталітет є важливим інституціональним чинником соціально-економічного розвитку, який: 1) зумовлює динаміку розвитку інституційного середовища за рахунок впливу на ефективність взаємодії формальних та неформальних інститутів, забезпечуючи виконання ними комплементарних функцій; 2) опосередковує процес інституціоналізації історично детермінованих цінностей, стереотипів та моделей економічної поведінки у систему формальних норм та правил; 3) забезпечує під впливом інших соціально-економічних чинників адаптивність та динамічність інституційної структури, сприяє формуванню та розвитку нових інститутів; 4) детермінує національну специфіку процесів соціалізації економіки та спрямованість соціальної політики держави.

Перспективи подальших досліджень господарського менталітету полягають в інтегрованому підході до аналізу основних його

складових, стимулюванні розвитку та використанні ментальних характеристик суспільства для виконання пріоритетних завдань соціально-економічної політики держави.

Список літератури

1. Davis L. Institutional Change and American Economic Growth / L. Davis, D. North. – Cambridge, 1971, 424p.
2. Кирдина С. Теория институциональных матриц [Електронний ресурс] / С.Кирдина. – Режим доступу: http:// pr.tsu.ru/files/doc/1147145249.pdf
3. Кирдина С.Г. X и Y - экономики: институциональный анализ / С.Г. Кирдина. – М.: Наука, 2004. – 118с.
4. Яновчик В.А. Развитие институциональной теории трансформации экономики Украины в контексте православной культуры / В.А. Яновчик // Наукові праці ДонНТУ. Серія : економічна. – 2005. – Вип. 89-3. – С.140-145.
5. Полтерович В., Попов В. Демократия, качество институтов и экономический рост / В. Полтерович, В. Попов // Ойкумена: Альманах сравнит. исследований полит. институтов, социально-эконом. систем и цивилизаций. - Выпуск 5. – 2007. – С. 198.
6. Єлагін В. П. Про сутність поняття "соціальний капітал" та його роль у процесі розбудови соціальної держави / В. П. Єлагін // Актуальні проблеми державного управління. – 2011. – № 1(39). – С. 246–250.
7. Резанова, Е.В. Социальный механизм функционирования и воспроизводства социального капитала / Е.В. Резанова // Философия и социальные науки. – 2009. – № 1/2. – С. 56–61.
8. Coleman J.S. Social Capital in the Creation of Human Capital //Social Capital: a Multifaceted Perspective / Eds. P. Dusgupta, I. Serageldin. Wash. DC: World Bank, 2000. P. 19.
9. Савін С. Ю. Еволюція категорії «соціальний капітал» в контексті економічного розвитку. Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. Збірник наукових праць: Випуск XVI, № 1. – 2010. – С. 391-401.

Аннотация

Елена Лусте

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕНТАЛИТЕТ КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Исследуется понятие хозяйственного менталитета как неформального института, определено место и роль хозяйственного менталитета в системе институциональных факторов развития экономики, обоснована важность учета структурных компонентов национального хозяйственного менталитета в формировании и развитии социального капитала на разных уровнях функционирования экономики, определены перспективы дальнейших исследований этой проблематики.

Ключевые слова: *хозяйственный менталитет, институциональная среда, институциональная матрица, экономическое поведение, социализация экономики, социальный капитал.*

Summary

Olena Luste

ECONOMIC MENTALITY AS INSTITUTIONAL FACTOR OF DEVELOPMENT OF SOCIAL CAPITAL

This article examines the concept of economic mentality as an informal institution, place and role of economic mentality in the system of institutional factors of economic development, proved the importance of the structural components of the national economic mentality in the formation and development of social capital at different levels of the economy, prospects for further research of this problem are identified.

Keywords: *economic mentality, institutional environment, institutional matrix, economic behavior, socialization of the economy, social capital.*

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 336.14:352

© Давыдова Л.В., Овчинникова О.П., 2014
ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства т государственной службы при Президенте Российской Федерации», Россия

ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Виділені основні фінансові проблеми, пов'язані з реформуванням муніципальних органів. Фінансове забезпечення повноважень органів місцевого самоврядування є одним з найбільш складних аспектів міжбюджетних відносин на рівні «суб'єкт РФ - муніципальні органи». З метою поліпшення фінансової забезпеченості повноважень місцевого самоврядування, пропонується внести зміни в механізм перерозподілу дохідних джерел муніципальних утворень.

Ключові слова: *органи місцевого самоврядування, регіони , бюджет, фінансовий механізм, міжбюджетні трансферти місцевим бюджетам.*

Главными задачами реформирования бюджетных отношений в РФ на современном этапе являются формирование и развитие системы бюджетного устройства, позволяющие органам власти субъектов РФ и местного самоуправления проводить самостоятельную налогово-бюджетную политику в рамках законодательно установленного разграничения полномочий и ответственности между органами власти разных уровней. Эта система должна обеспечивать экономическую эффективность, бюджетную ответственность, социальную справедливость, политическую консолидацию и территориальную интеграцию.

Для выполнения этих задач необходимо, прежде всего, обеспечить реализацию прав и обязанностей органов власти субъектов Федерации и местного самоуправления, принимать в рамках федерального законодательства самостоятельные решения по организации бюджетного процесса, формированию расходов и доходов своих бюджетов на основе четкого, стабильного и сбалансированного разграничения расходных полномочий и доходных источников, гарантирующих финансовую самостоятельность и способствующих повышению самодостаточности субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, наращиванию и эффективному использованию их налогового потенциала.

В то же время резкие различия в уровне социально-экономического развития регионов, их налогового потенциала и бюджетной обеспеченности, а также значительные социальные обязательства государства предполагают увеличение размеров финансовой помощи субъектам Российской Федерации из федерального бюджета, что в кратко- и среднесрочной перспективе может потребовать централизации бюджетных ресурсов [1].

Ситуация, при которой с ростом объемов собираемых налогов увеличивается общий объем оказания финансовой помощи, наглядно свидетельствует о негативных процессах централизации бюджетно-финансовых ресурсов. В среднесрочной перспективе правительство продолжит совершенствовать формы бюджетного регулирования, в частности произойдет расширение каналов оказания финансовой помощи региональным бюджетам. Объемы и соответственно доли субсидий бюджетам субъектов РФ и бюджетам муниципальных образований будут снижаться. Это говорит о том, что размеры оказания финансовой поддержки субъектов Федерации в части реализации закрепленных за ними обязательств сократятся. При этом объемы субвенций бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований, предоставляемых для финансового обеспечения полномочий Российской Федерации, делегируемых для исполнения органам государственной власти субъектов Федерации и органам местного управления, значительно вырастут.

Одновременно увеличатся объемы дотаций бюджетам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. В основном возрастут дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ. Эта мера призвана изменить наблюдавшуюся в последние годы тенденцию углубления дифференциации уровней бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации. В общем объеме финансовой помощи регионам доля средств Федерального фонда финансовой поддержки регионов - основного канала поступления средств на бюджетное выравнивание, в 2007-2012 гг. колебалась от 36,8% до 47,4%. При этом планируется, что темпы роста дотаций на выравнивание бюджетной

обеспеченности субъектов РФ должны превысить темпы инфляции.

Однако главное внимание необходимо уделить процессу разграничения налоговых полномочий и рационального распределения и перераспределения последних между уровнями бюджетной системы РФ. В результате перераспределения налоговых доходов четко проявилась тенденция к их концентрации в федеральном бюджете в ущерб региональных бюджетов.

Графическая картина характера распределительного процесса в стране представлена на рисунке 1, где показано, как распределены регионы страны в пространстве четырех измерений: финансовые поступления из федерального бюджета, поступления из регионального бюджета, эффективное развитие экономики и обеспечение роста жизненного уровня населения.

При этом проведена группировка регионов на четыре типа:

1) регионы-доноры (г. Москва, г.Санкт-Петербург, Тюменская, Томская области, Красноярский край, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа);

2) самодостаточные (регионы относительного благополучия) (Мурманская, Вологодская, Ярославская, Тульская, Липецкая, Белгородская, Кемеровская, Иркутская области; Ставропольский край, республики Карелия, Коми и др.);

3) дотационные (Псковская, Тверская, Брянская, Курская, Воронежская, Орловская, Астраханская, Волгоградская, Саратовская, Тамбовская, Пензенская, Челябинская, Курганская, Магаданская, Камчатская области; республики: Северная Осетия, Мордовия. Чувашия, Саха (Якутия) и др.);

4) депрессивные (Дагестан, Адыгея, Карачаево-Черкессия, Кабардино-Балкария, Калмыкия, Марий Эл, Алтайский край, Тыва).

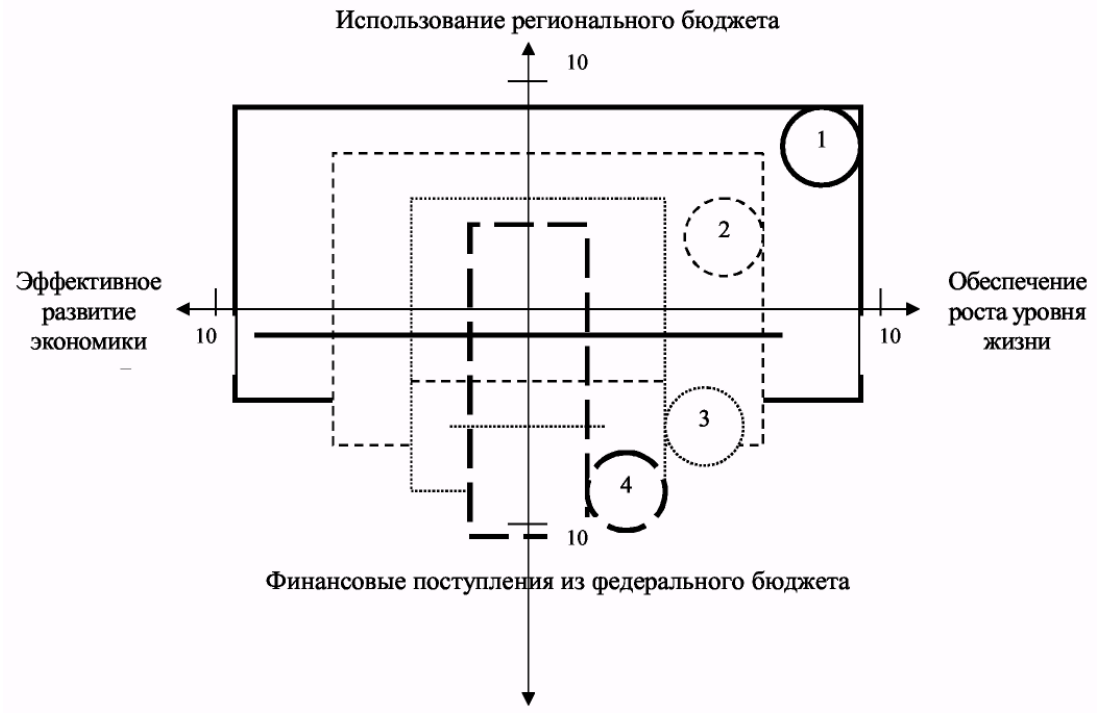


Рис. 1. Дифференциация регионов России по характеру распределительных отношений

Представленная дифференциация регионов свидетельствует о разных потенциальных возможностях их экономического развития и, соответственно, о разных объемах валового регионального продукта, который, перераспределяясь, может обеспечить налоговые возможности региона и муниципальных образований.

По нашему мнению, во взаимоотношениях федеральный центр -субъект РФ есть весомые основания для пересмотра единых нормативов отчислений от регулирующих доходов (прежде всего по налогу на прибыль предприятий, налогам на совокупный доход, акцизам на бензин и дизельное топливо). Прежде всего, их необходимо сделать базовыми, то есть минимальный уровень должен быть единым и действующим на долговременной основе. Некоторое увеличение единых нормативов отчислений многим от регулирующих доходных источников в пользу бюджета региона позволит субъектам РФ обеспечить текущий уровень исполнения собственных бюджетов без привлечения заемных средств либо дополнительных дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов РФ.

При этом сократится число дотационных регионов, претендующих на долю в ФФПР, устранятся нерациональные встречные потоки, уменьшится потребность региональных бюджетов в выделении из федерального бюджета ссуд либо дополнительных дотаций на поддержку мер по

обеспеченности сбалансированности бюджетов субъектов РФ. Действительно, дотационные региональные бюджеты со слабой доходной базой, во-первых, окажутся среди меньшего количества конкурентов, а во-вторых, станут объектами более пристального внимания со стороны федерального центра, поскольку доля финансовой помощи из федерального бюджета в их расходах вполне оправданно возрастет. В пользу этого предложения говорит то обстоятельство, что в отличие от финансовой помощи, размер которой от региональных властей не зависит, налоговые поступления тем больше, чем больше налоговая база соответствующего субъекта РФ.

Органы власти всех субъектов получат больше самостоятельности в регулировании местных бюджетов, а, следовательно, и дополнительный стимул к оздоровлению региональных финансов.

На сегодняшний день приходится констатировать неэффективность механизма финансирования значительной части бюджетных расходов, в особенности в части расходов регионального и муниципального уровней. Необходима инвентаризация и оценка эффективности всех бюджетных расходов и обязательств. Исполнительный и законодательный уровни власти должны осуществить рационализацию расходов бюджета, сократить неэффективные государственные (муниципальные) обязательства и расходы, создать действенную систему управления государственными расходами и сконцентрировать ресурсы бюджета на решении ключевых задач [2].

Реформирование экономических отношений может быть успешным при учете специфических социально-экономических особенностей развития и особенном адаптированном подходе для каждого конкретного субъекта РФ. Это предполагает, что в разных регионах РФ экономические реформы могут осуществляться в разных формах, разными методами, темпами и с разной интенсивностью. Результативность и эффективность реформ в разных регионах объективно может быть разной. Отсюда возрастает значение и роль федерального центра, который призван определять и координировать общие принципы и критерии экономических реформ, эффективность механизма формирования экономических основ федеративных взаимоотношений центра и регионов. Особую значимость приобретает разработка оптимально экономической системы взаимоотношений федерального центра и регионов, механизмов установления и осуществления разносторонних экономических и финансовых связей как по вертикали, так и по горизонтали.

Основой микрорегиональной политики является институт местного самоуправления, который находится в стадии формирования в России, но тем не менее уже играет значительную роль во всех сферах деятельности. Основы местного самоуправления заложены в Конституции РФ, Федеральных законах «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» и «О финансовых основах местного самоуправления в Российской Федерации».

Но на самом деле самостоятельность местных властей очень сильно ограничена вследствие отсутствия прочной финансовой базы местного самоуправления и, как следствие, в силу зависимости местных бюджетов от вышестоящих, в первую очередь, от региональных бюджетов.

Для выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований в регионах, помимо установления дифференцированных нормативов отчислений от налогов, из региональных бюджетов местным бюджетам оказывается финансовая помощь, предоставление которой муниципальным образованиям определяется на формализованной основе из специально созданных для этих целей фондов.

Финансовое обеспечение муниципальных образований является одним из самых сложных вопросов реформы местного самоуправления. Несбалансированность местных бюджетов в течение ряда лет привела к ухудшению социально-экономического положения муниципальных образований, а также снижению уровня и качества предоставляемых населению муниципальных услуг.

Одной из идей реформы была идея укрупнения и развития местного самоуправления, условием реализации, которой должна стать финансовая стабильность муниципальных образований, соответствие расходных полномочий и доходных источников местных бюджетов. Механизм функционирования ресурсного потенциала бюджета муниципального образования представлен на рисунке 2.

Основу собственных доходов местного бюджета, как и для любого другого уровня публичной власти, должны составлять местные налоги и сборы. Вопрос об уровне собственных бюджетных доходов является одним из основных и при определении бюджетной самостоятельности муниципальных образований. Начиная с 2006 года в Бюджетном кодексе РФ изменено содержание понятия «собственные доходы», которое включает помимо местных налогов также отчисления от налога на доходы физических лиц по дополнительным нормативам, утверждаемым на временной основе, и безвозмездные и безвозвратные перечисления из бюджетов других уровней, за исключением субвенций компенсационного характера. Подобная новация, по нашему мнению, лишь частично решает проблемы зависимости муниципальных бюджетов от бюджетов вышестоящего уровня, а также проблемы сокращения дотационности в каждом бюджете и количества дотационных бюджетов в целом. При таких условиях даже преобладание собственных доходов, включающих финансовую помощь из вышестоящего бюджета, за исключением субвенций компенсационного характера, не может характеризовать степени

самостоятельности муниципальных бюджетов как достаточно высокой. Дополнительной причиной такой ситуации стало сокращение количества местных налогов и сборов с пяти до двух - земельного налога и налога на имущество физических лиц.

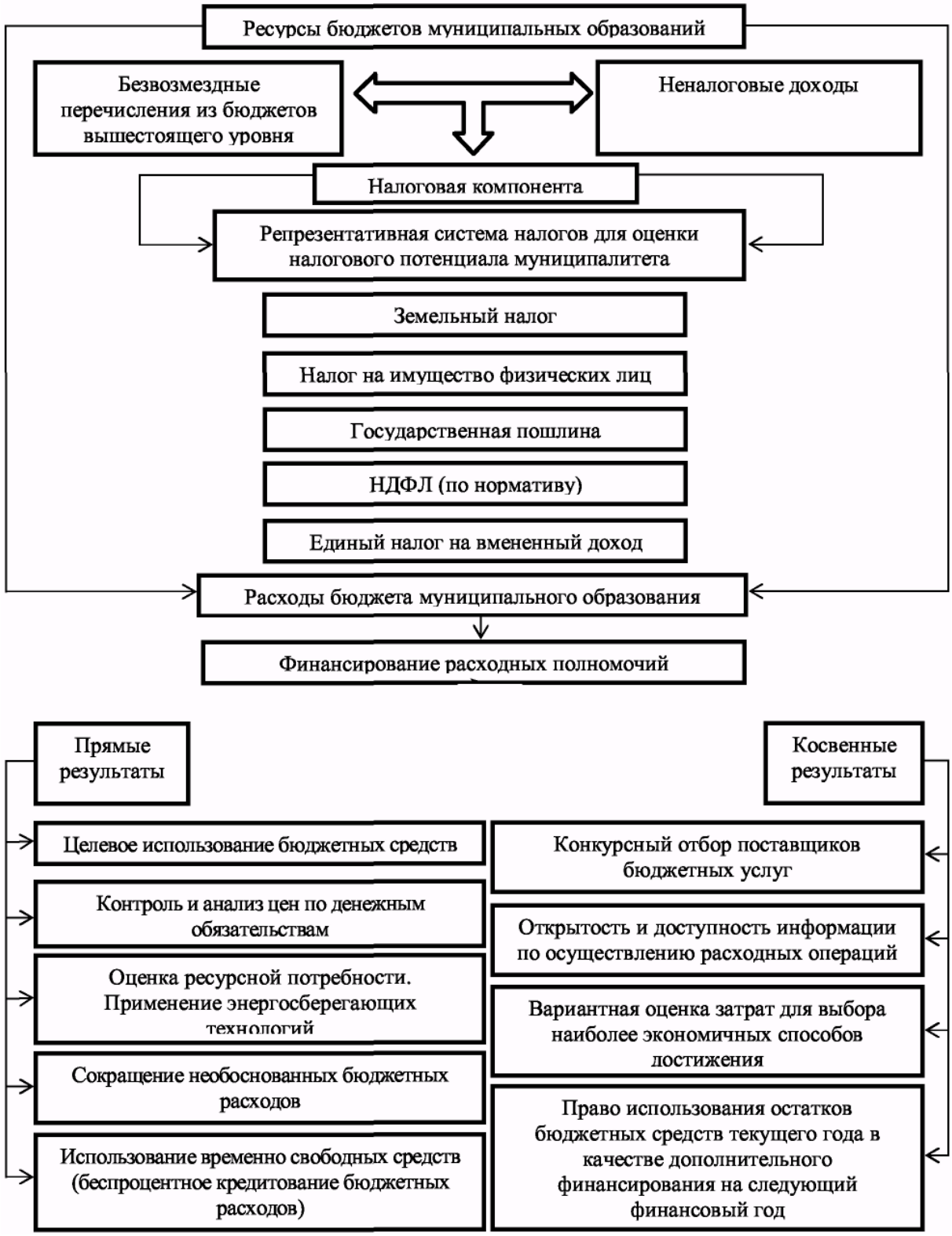


Рис. 2. Функционирование ресурсного потенциала бюджета

По нашему мнению, эффективная мобилизация земельного и имущественного налогов связана с проблемой передачи прав собственности на землю и имущество. Основой мобилизации указанных доходов являются принимаемые меры по разграничению государственной собственности на землю с целью упорядочения регистрации земельных отношений и передачи их на местный уровень.

При регистрации меняются границы прав муниципальных образований для бюджетных учреждений и иных государственных учреждений

и финансовых организаций, что требует уплаты за эти действия государственной пошлины. Средства на эти цели в муниципальных бюджетах не предусмотрены. Аналогичная проблема складывается и у физических лиц: стоимость перерегистрации земельных участков и имущества иногда сопоставима со стоимостью всего имущественного комплекса, принадлежащего лицу. В результате процесс перерегистрации земель и имущества затягивается, а отсутствие документов о собственности на землю создает соответственно проблемы с собираемостью этого налога в бюджет. Кроме того, сохранившийся порядок установления федеральных налоговых льгот по земельному налогу сокращает размер его налогооблагаемой базы. Считаем целесообразными предложения о предоставлении возможности установления льгот по земельному налогу только органам местного самоуправления в отношении части, зачисляемой в соответствующий муниципальный бюджет.

Бюджетный процесс в муниципальных образованиях должен быть узаконен решениями органов местного самоуправления, которые обязаны принять собственные нормативные акты для ведения бюджетного процесса, в первую очередь, решение об установлении системы местных налогов, неналоговых доходов, положение о порядке ведения реестра расходных обязательств. Между тем, уже в начале реализации реформы местного самоуправления выявлен целый ряд нерешенных проблем и противоречий.

Остаются нерешенным главный вопрос обеспечения деятельности местного самоуправления - его финансовая база, и целый ряд других важных вопросов.

Основные проблемы, связанные с реформированием муниципальных органов, можно объединить в три блока:

1. Проблемы, связанные с формированием доходов и исполнением расходных обязательств муниципальных образований.
2. Проблемы определения минимальных социальных стандартов.
3. Проблемы, связанные с применением новой модели межбюджетных отношений.

Наличие данных проблем не позволяет органам местной власти в полной мере влиять на развитие местной экономики, и, кроме того, создает сложности при разработке программ социально-экономического развития муниципальных образований.

Как показал анализ бюджетов Орловской области, отмечается тенденция к сокращению доли доходов местных бюджетов в консолидированном бюджете. При этом основной причиной этого являлось значительное снижение нормативов отчислений по налогу на доходы физических лиц, а также исключение из доходных источников местных бюджетов налога на прибыль организаций и налога на имущество организаций. Фактически при этом утрачивается связь между доходами местных бюджетов и деятельностью бюджетонаполняющих предприятий, расположенных в муниципальных образованиях. Между тем, роль местных налогов в формировании доходов бюджетов муниципальных образований часто является незначительной, а расходы на администрирование данных налогов иногда оказываются сопоставимыми с величиной фактических поступлений по этим видам доходов в муниципальные бюджеты.

Иными словами, собственные налоговые доходы могут покрыть лишь малую часть расходных обязательств местных бюджетов, а их характер не позволяет использовать эти налоги в качестве инструмента экономического регулирования.

Реформой местного самоуправления предусматривается разграничение полномочий между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления, полномочия которого расширились и включают мобилизационную подготовку, гражданскую оборону, аварийно-спасательную службу; организацию вопросов местных курортов; ряд вопросов, связанных с лесопользованием; содействие в развитии сельскохозяйственного производства, создание условий для развития малого предпринимательства [3].

Таким образом, у органов местного самоуправления появились новые расходные обязательства. Однако в соответствии с Бюджетным Кодексом РФ, объем предусмотренных бюджетом расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета. То есть расходные обязательства местных бюджетов, связанные с решением вопросов местного значения, должны обеспечиваться собственными доходами, а не средствами финансовой помощи.

Причем, если делегирование субъектам РФ ряда федеральных полномочий происходит с предоставлением субвенций на осуществление этих полномочий, то закрепление за местными бюджетами новых полномочий зачастую происходит при отсутствии механизма их финансового обеспечения. То есть, сохраняется практика передачи расходных полномочий местным бюджетами без предоставления соответствующих субвенций на их финансирование.

Однако система межбюджетного регулирования, сформированная субъектом РФ, на практике может во многом ущемлять интересы муниципальных образований, не оставляя им стимулов для развития собственного экономического потенциала.

Основная часть муниципальных образований РФ высокодотационна. Дотационность свыше 50% при исполнении бюджета 2012 года имеют 52,8% муниципальных образований. В связи с высоким уровнем налогового потенциала только 8,8 % бюджетов городских округов имеют

дотационность свыше 50%, в то время как 56,3% всех муниципальных образований поселенческого типа и 30,3 % бюджетов муниципальных районов имеют такую высокую степень дотационности. Дотационность от 0 до 10% - лишь 18,3% муниципальных образований и 34,9% городских округов, что объясняется получением подушевого трансферта из региональных фондов финансовой поддержки. Так, увеличилась финансовая зависимость бюджетов муниципальных образований Орловской области от безвозмездных перечислений из бюджетов вышестоящего уровня в 2012 г. до 59%, тогда как по итогам 2008г. этот показатель был ниже - 34 %.

В 2012 г. около 50 % доходов местных бюджетов формировалось за счет безвозмездных перечислений из вышестоящих бюджетов, в 2007-2008г.-32%.

Между тем, муниципалитеты крайне заинтересованы в увеличении доли налоговых доходов. Высокий уровень финансовой автономии позволит им за счет собственных средств решать местные задачи и искать новые источники пополнения доходной части местного бюджета. В этой связи полная или частичная замена размера дотаций дополнительными нормативами отчислений от налогов и сборов предоставит муниципальным образованиям стимулы для активизации собственного экономического потенциала.

Многоплановое совершенствование бюджетного устройства и бюджетного процесса необходимо направить прежде всего на радикальное повышение эффективности формирования и использования государственных и муниципальных финансовых ресурсов, создание благоприятных условий для повышения качества бюджетных услуг, предоставляемых населению, обеспечение результативности бюджетных расходов, переход от управления бюджетными затратами к управлению результатами, повышение ответственности и самостоятельности участников бюджетного процесса[4].

Существующая финансовая база муниципального образования имеет много внутренних противоречий, что мешает ее полноценному функционированию как системе, обеспечивающей экономическую основу источников дохода.

Основными проблемами реформирования межбюджетных отношений, по нашему мнению, являются:

– обеспечение в бюджетах муниципальных образований на всей территории Российской Федерации удовлетворения потребностей населения на уровне государственных минимальных социальных и финансовых стандартов;

– повышение самостоятельности бюджетов муниципальных образований;

– стимулирование муниципальных образований на увеличение доходного потенциала территории, обеспечивающего, как правило, собственными доходами расходных полномочий муниципальных образований;

– создание соответствующих механизмов, обеспечивающих решение названных проблем;

– расширение фискальных полномочий муниципальных органов власти.

Общеэкономическая эффективность местных финансов во многом зависит от законодательного закрепления полномочий, которыми наделены органы местного самоуправления и наличия стабильной доходной базы для их реализации.

Рациональное взаимодействие между различными уровнями бюджетной системы в рамках распределения налоговых поступлений, финансовой помощи, наделение муниципальных образований расходными полномочиями и необходимость повышения их самостоятельности при формировании доходов, являются важными элементами финансового механизма обеспечения функций органов местного самоуправления.

Наличие вышеуказанных проблем в реализации полномочий местного самоуправления связано не только с несовершенством действующего механизма функционирования межбюджетных отношений, но и с рядом объективных причин, таких как существенная дифференциация уровней налогового потенциала и состояния социальной сферы субъектов РФ. В этой связи совершенствование механизма финансового обеспечения органов местного самоуправления является актуальным и приоритетным во всей совокупности проблем современной экономической науки.

Анализ динамики количества муниципальных образований в Российской Федерации показывает, что произошло значительное сокращение городских округов с 1601 в 2005 г. до 522 в 2010 г., наблюдается наиболее активное и многократное увеличение количества городских и сельских поселений. Следует отметить, что в результате реформ межбюджетных отношений достигнута определенная стабильность в формировании доходов местных бюджетов, произошло увеличение в росте доходов. Состав и структура доходов местных бюджетов РФ по видам доходов представлена в таблице 1.

Налоговые доходы формируют около 30% доходов местных бюджетов, более 11% от общего объема приходится на неналоговые доходы, что свидетельствует о низкой реальной финансовой самостоятельности муниципальных образований. Лидирующая роль в формировании доходов бюджетов муниципальных образований принадлежит межбюджетным трансфертам - в среднем 58,0% .

Таким образом, можно сделать вывод о том, что, несмотря на увеличение объема межбюджетных трансфертов, ликвидация дефицита местных бюджетов не была достигнута, при этом такие методы не стимулируют развитие собственного экономического потенциала муниципальных образований.

Таблица 1

Состав и структура доходов местных бюджетов России в 2008-2010 гг.

Показатели	2008 г.		2009 г.		2010 г.	
	млрд. руб.	доля в общем объеме доходов, %	млрд. руб.	доля в общем объеме доходов, %	млрд. руб.	доля в общем объеме доходов, %
Налоговые доходы	720,4	29,9	732,3	30,7	806,9	31,0
Неналоговые доходы	278,6	11,6	241,8	12,3	253,0	9,7
Межбюдж. трансферты	1412,7	58,6	1413,5	58,0	1540,6	59,2
Доходы	2411,7	100,0	2387,6	100,0	2600,5	100,0
Расходы	2422,2		2426,9		2612,4	
Дефицит/профицит	-10,5	0,4	-39,3	1,65	-11,9	0,45

Распределение собственных доходов по типам муниципальных образований в 2010 году, как и в предыдущие годы, характеризуется неравномерностью: в бюджеты городских округов поступило 1 030 млрд. рублей (52,2%), в бюджеты муниципальных районов - 682,6 млрд. рублей (34,6%), в бюджеты поселений - 260,7 млрд. рублей (13,2%).

В структуре собственных доходов местных бюджетов налоговые доходы занимают 40,9% в среднем по Российской Федерации. Данное соотношение в разрезе федеральных округов представлено на рисунке 3.

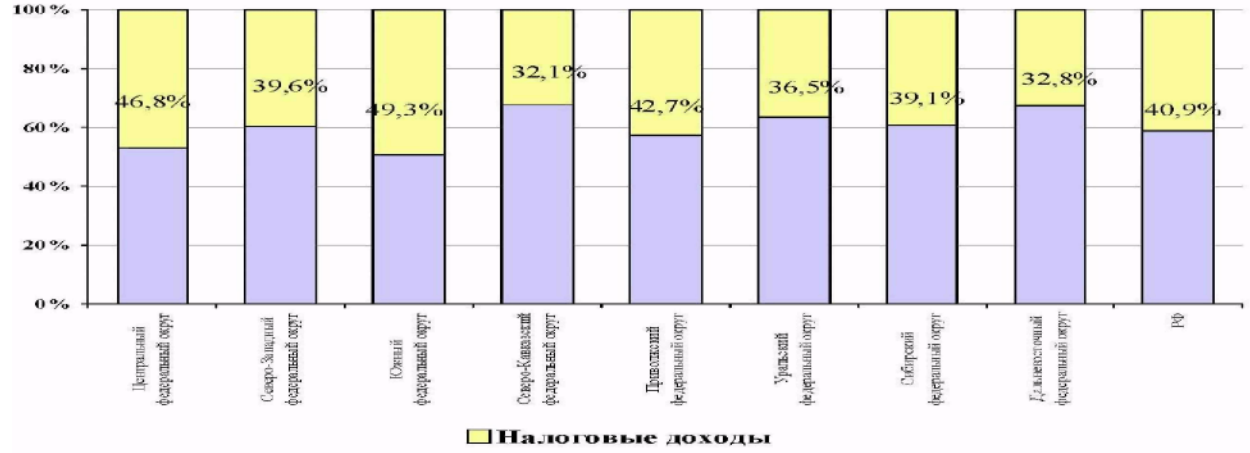


Рис. 3. Структура доходов местных бюджетов

В 39 субъектах Российской Федерации удельный вес налоговых доходов в общем объеме собственных доходов превысил вышеуказанное среднее значение, в 44 субъектах Российской Федерации был ниже среднего уровня по Российской Федерации. Максимальное и минимальное значения указанного показателя в разрезе субъектов Российской Федерации приведены в таблице 2.

Таблица 2

Максимальная и минимальная доля налоговых доходов в собственных доходах бюджетов субъектов РФ

Субъекты РФ с наибольшим удельным весом налоговых доходов в собственных доходах	%	Субъекты РФ с наименьшим удельным весом налоговых доходов в собственных доходах	%
Липецкая область	60,9	Ненецкий автономный округ	12,1
Калужская область	54,1	Республика Ингушетия	12,1
Астраханская область	53,5	Чукотский автономный округ	14,7
Московская область	53,4	Тюменская область	18,8
Пермский край	51,7	Сахалинская область	21,5
Свердловская область	51,5	Республика Тыва	21,8
Республика Хакасия	51,5	Республика Дагестан	22,7
Самарская область	51,1	Ямало-Ненецкий автономный округ	25,5
Краснодарский край	50,4	Амурская область	26,7
		Магаданская область	26,7

Следует отметить, что в связи со значительной дифференциацией социально-экономического развития муниципалитетов распределение налоговых доходов по типам муниципальных

образований осуществляется крайне неравномерно: в бюджетах городских округов аккумулируется 64,1% (517,3 млрд. рублей) налоговых доходов, в бюджетах муниципальных районов - 26% (209,6 млрд. рублей) и лишь 9,9% (79,9 млрд. рублей) - в бюджетах поселений.

Анализ налоговых поступлений показал, что основным бюджетообразующим налогом в 2010 году продолжает оставаться налог на доходы физических лиц, удельный вес которого составляет 65,1% или 525,2 млрд. рублей (в 2009 году - 68,7% или 494,6 млрд. рублей).

В общем объеме доходов местных бюджетов в 2010 году доля межбюджетных трансфертов составляет 59,2% или 1540,6 млрд. рублей, что соответствует аналогичному соотношению 2009 года.

Структура межбюджетных трансфертов местным бюджетам в 2010 году представлена на рисунке 4.

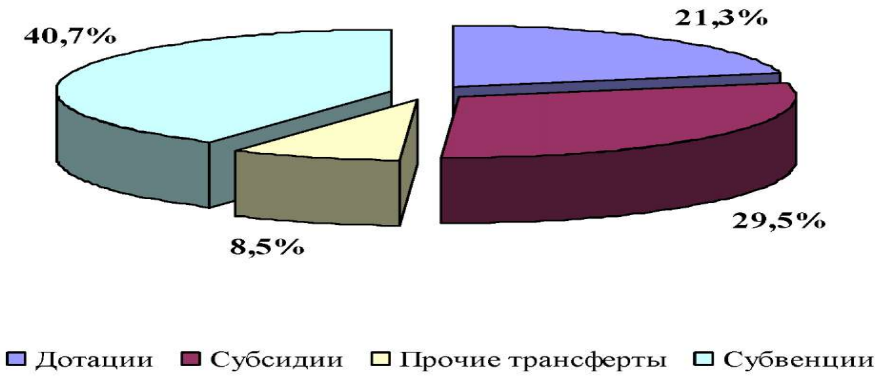


Рис. 4. Структура межбюджетных трансфертов в 2010 г.

В структуре межбюджетных трансфертов доля средств, передаваемых с целью финансового обеспечения исполнения органами местного самоуправления отдельных государственных полномочий Российской Федерации и субъектов Российской Федерации в форме субвенций из региональных фондов компенсаций, уменьшилась с 40,9% в 2009 до 40,7% в 2010 году. При этом их общий объем в 2010 году увеличился по отношению к 2009 году на 7,6% и составил 627,2 млрд. рублей.

В 2010 году наименее дотационными являлись городские округа, в бюджетах которых удельный вес дотаций в собственных доходах составил 8%, в бюджетах поселений и муниципальных районов, соответственно, 23,8% и 26,9 процента. Данное соотношение связано с более высокой бюджетной обеспеченностью бюджетов городских округов по сравнению с бюджетами других типов муниципальных образований, что обусловлено преимущественной концентрацией налоговой базы по основным федеральным и местным налогам в указанных муниципальных образованиях.

Увеличение поступлений доходных источников в бюджетах отдельных муниципальных образований Российской Федерации позволило органам местного самоуправления осуществить расходы по исполнению государственных полномочий по социальной поддержке населения муниципальных образований. Состав и структура расходов по типам муниципальных образований РФ в 2010 г. представлена в таблице 3.

Таблица 3

Состав и структура расходов по типам муниципальных образований в 2010г. (млрд. руб.)

Виды расходов	Типы муниципальных образований						Всего
	Городской округ		Муниципальный район		Городские и сельские поселения		
	Сумма	% в объеме расходов по данному виду	Сумма	% в объеме расходов по данному виду	Сумма	% в объеме расходов по данному виду	
Управление	103,6	44,5	74.4	32,0	54,8	23,8	232,8
ЖКХ	295,3	61,7	64,4	13,4	119,0	24,90	478,7
Образование	460,5	43,2	466,2	49,8	8,9	1,0	935,6
Культура	37,8	36,4	35,7	34,4	30,4	29,20	103,9
Охр.здор.,спорт	161,9	56,9	117,5	41,3	5,3	1,8	284,7
Соц.политика	119,9	49,8,0	117,1	48,7	3,6	1,5	240,6
Другие расходы	127,2	37,8	168,0	50,0	40,9	12,2	336,1
Всего расходов	1306,2	50,0	1043,3	40,0	262,9	10,0	2612,4

По отношению к 2009 году структура основных расходов местных бюджетов 2010 года изменилась незначительно. Выросла их доля на социальную политику (+1,34%) при снижении доли расходов на образование (-0,51%) и на здравоохранение (-0,52%). При этом доля расходов на ЖКХ в 2010 году по сравнению с 2009 годом осталась неизменной.

Анализ данных, представленных в таблице 3 показывает, что в бюджетах городских округов в

2010 г. основные расходы приходятся на образование и ЖКХ. В бюджетах муниципальных районов основными статьями расходов являются образование, здравоохранение и спорт.

Количество передаваемых субъектами Российской Федерации на муниципальный уровень отдельных государственных полномочий остается существенным и имеет тенденцию к увеличению. Так, по данным Минфина РФ более 18 полномочий передано 5 субъектами Российской Федерации в 2010 году и 4 субъектами Российской Федерации в 2009 и 2008 годах. В Курганской и Ярославской областях за 2008-2010 гг. количество ежегодно передаваемых полномочий превышало 20.

Таким образом, финансовое обеспечение полномочий органов местного самоуправления является одним из наиболее сложных аспектов межбюджетных отношений на уровне «субъект РФ – муниципальные образования». Становление и функционирование двухуровневой системы местных бюджетов обусловило необходимость определения соответствующей финансовой базы для выполнения ими своих расходных полномочий. Наличие регулирующих и собственных налогов в местных бюджетах, их качественные характеристики непосредственно определяют величину налогового потенциала муниципального образования. В современных условиях именно налоговая составляющая доходов местных бюджетов во многом определяет финансовую независимость местных бюджетов.

Подавляющее большинство муниципальных образований не имеют достаточной финансовой базы и изначально становятся дотационными. Финансовое решение вопросов местного значения становится функцией органов государственной власти субъекта РФ. Муниципальные образования поселенческого типа сталкиваются с проблемой отсутствия на низовом уровне налоговой базы, так как налоговая база сосредоточена в городах и районах. Это подтверждается аналитическими показателями распределения доходов и расходов по типам муниципальных образований (таблица 4).

Таблица 4

Финансовое обеспечение реализации полномочий местного самоуправления Орловской области

Показатели	Типы муниципальных образований			
	Городской округ	Муниципальный район	Городские поселения	Сельские поселения
Доходы, тыс. руб.	1628141,2	211563,7	9578,5	2240,5
Расходы, тыс. руб.	1655339,8	301536,1	8194,1	3146,7
Межбюджетные трансферты, тыс. руб.	1277809,4	199444,4	5891,9	1352,1
Собственные доходы, тыс. руб.	373753,6	148599,8	7189,3	2155,2
Доля собственных доходов в общем объеме доходов, %	23	70,2	75,1	96,2
Собственные доходы без учета межбюджетных трансфертов, тыс. руб.	350332,8	12119,3	3686,6	888,4
Доля собственных доходов без учета межбюджетных трансфертов, %	21,5	5,7	38,5	39,7
Финансовое обеспечение органов местного самоуправления с учетом межбюджетных трансфертов, %	22,6	49,2	87,7	68,5
Финансовое обеспечение органов местного самоуправления без учета межбюджетных трансфертов, %	21,2	4,0	44,9	28,2

Даже в случае пересмотра отчислений от регулирующих налоговых доходов в пользу местных бюджетов можно обеспечить доходную самостоятельность только тех муниципальных образований, которые располагают налоговой базой. При этом перезакрепление налогов, назначение более высоких нормативов от регулирующих налогов не способно обеспечить финансовую самостоятельность населенных пунктов, которые серьезной налоговой базой не располагают. Поэтому одной из наиболее острых проблем является разработка и внедрение методики оказания финансовой помощи местным бюджетам в целях бюджетного регулирования через целевые фонды поддержки муниципальных образований.

По данным Минфина РФ в настоящее время 62% налоговых доходов закреплено за федеральным бюджетом, в результате значительная финансовая помощь оказывается региональным бюджетам в рамках бюджетного выравнивания. Бюджеты субъектов РФ имеют 26% налоговых доходов, а местные бюджеты – 12% доходов. Представляется целесообразным изменить это соотношение в пользу региональных и особенно местных бюджетов, так как на региональный и местный уровень передаются значительные расходы. Бюджетное выравнивание в Орловской области направлено на обеспечение сбалансированности местных бюджетов. Итогом достижения минимально возможного уровня будет уменьшение объема средств фонда финансовой поддержки муниципальных районов и городских округов, этот способ менее затратный для регионального бюджета. Однако обеспечение сбалансированности бюджетов муниципальных образований преследует цель обеспечение финансирования расходов в зависимости от

концентрации сети бюджетных учреждений и имеющейся потребности на их финансировании.

В целом проведенный анализ взаимоотношений на субфедеральном уровне показывает, что за местными бюджетами не закреплены необходимые доходные источники для финансирования расходных полномочий органов местного самоуправления, в том числе и по реализации конституционных гарантий, касающихся предоставления гражданам общественных услуг в сферах образования, здравоохранения, в социальной сфере. Зависимость местных бюджетов от финансовой помощи возрастает ежегодно, что подрывает стимулы к развитию налоговой базы муниципальных образований.

В целях улучшения финансовой обеспеченности полномочий местного самоуправленя, по нашему мнению, следует изменить механизм перераспределения доходных источников муниципальных образований следующим образом:

1). в размерах законодательно установленной доле налога на доходы физических лиц для субъектов Федерации, дифференцировать данную долю по типам муниципальных образований в зависимости от бюджетной обеспеченности;

2). поступления от транспортного налога пропорционально распределить по типам муниципальных образований;

3). предусмотреть компенсацию выпадающих доходов региональных и местных бюджетов в связи с установлением в Налоговом кодексе РФ льгот по уплате региональных и местных налогов из федерального бюджета;

4). пересмотреть перечень налогоплательщиков из числа юридических лиц, которые освобождаются в Налоговом кодексе РФ от уплаты земельного налога в отношении используемых ими земельных участков.

Список литературы

1. Пенюгалова А.В. Система межбюджетных отношений: проблемы и пути их решения / А.В. Пенюгалова // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – №24 (207). – 28-32 с.

2. Андреева А. Современные проблемы взаимодействий бюджетов в РФ / А. Андреева // Федерализм, 2009 –С.10-15.

3. Федеральный закон от 31.12.2005 № 199-ФЗ (ред. от 29.12.2006) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием разграничения полномочий» (принят ГД ФС РФ 16.09.2003)

4. Мельникова А.Н. Проблемы реформирования муниципальных финансов / А.Н. Мельникова // Региональная экономика и управление. – 2007. – №2.

Аннотация

Лариса Давидова, Оксана Овчинникова

ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

В настоящей работе выделены основные финансовые проблемы, связанные с реформированием муниципальных органов. Что, по мнению авторов, не позволяет последним в полной мере влиять на развитие местной экономики, и, кроме того, создает сложности при разработке программ социально-экономического развития муниципальных образований. Авторами делается вывод о том, что финансовое обеспечение полномочий органов местного самоуправления является одним из наиболее сложных аспектов межбюджетных отношений на уровне «субъект РФ – муниципальные образования». В целях улучшения финансовой обеспеченности полномочий местного самоуправления, авторы предлагают внести изменения в механизм перераспределения доходных источников муниципальных образований.

Ключевые слова: *органы местного самоуправления, регионы, бюджет, финансовый механизм, межбюджетные трансферты местным бюджетам.*

Summary

Larisa Davidova, Oksana Ovchinnikova

FINANCIAL MECHANISM OF LOCAL GOVERNMENT

This paper highlights the major financial issues related to the reform of municipal authorities. That, in the opinion of the authors, do not allow the latter to fully influence the development of the local economy, and also creates difficulties in the development of socio-economic development of municipalities. The authors concluded that the financial support of the powers of local self-government is one of the most difficult aspects of intergovernmental relations at the level of the "subject of the Russian Federation - the municipalities." In order to improve the financial security of the powers of local self-government, the authors propose to amend the mechanism for the redistribution of income sources of municipalities.

Keywords: *local government, the regions, the budget, the financial mechanism, intergovernmental transfers to local budgets.*

УДК 658.61: 334

© **Антохова І.М., 2014**
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

МОДЕРНІЗАЦІЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ

У статті висвітлені питання управління якістю життя населення на регіональному рівні. Розглянуті способи управління соціально-економічним розвитком, визначені основні направлення модернізації існуючої системи управління якістю життя населення на регіональному рівні.

Ключеві слова: *якість життя, система, системний підхід, управління якістю життя, управління регіональним розвитком, регіональна система соціального розвитку, стандарти якості життя.*

Постановка проблеми. Економічний розвиток будь-якої країни світу визначається досягнутим рівнем і якістю життя населення. Але можна констатувати, що сьогодні в практиці управління соціально-економічним розвитком України рівень і якість життя населення як стратегічна мета носить більш декларативний характер.

Проблеми підвищення якості життя населення є найважливішим завданням державних органів управління всіх країн. У зв'язку із формуванням нових економічних й соціальних відносин та радикальною зміною системи управління в країні постало завдання розробки ефективного механізму управління якістю життя через формування та реалізацію дієвої соціальної політики. Особливо актуальні ці питання на регіональному рівні, де забезпечення якості життя населення не завжди розглядаються системно та комплексно.

Регіон є підсистемою соціально-економічного комплексу країни й одночасно відносно самостійною його частиною з закінченим циклом відтворення і специфічними особливостями протікання соціальних та економічних процесів. Він розглядається як основний елемент державної політики, оскільки від процесів, які відбуваються у суб'єктах держави, залежить її стабільність, реалізація встановлених Урядом стратегічних цілей і завдань розвитку, забезпечення відтворювальних циклів кожної території. Регіональна соціально-економічна система - цілком самостійний об'єкт управління, який має свої організаційні форми і механізми управління. Процес розвитку регіонів сьогодні наголошує на необхідності модернізації практики управління, яка склалася. Глибокі трансформаційні процеси в економіці, зростання впевненості людей у можливості досягнення власною діяльністю бажаного рівня і якості життя принципово видозмінює підходи до економічного і соціального розвитку. Отже, система підвищення якості життя регіону давно втратила свою ефективність, тому в цій статті необхідно розглянути питання модернізації регіональної системи управління якістю життя населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями проблеми формування, підвищення та управління якості життя населення займається багато вітчизняних та закордонних науковців. Серед зарубіжних авторів внесок в опрацювання проблеми зробили: Р.Арон, Д.Белл, З.Бжезинський, Дж.Гелбрейт, Г.Кан, Б.Літтл, А.Макконел, Е.Мішан, Дж.Неейсбіт, У.Ростоу, П.Самуельсон, Н.Смелзер, А.Тойнбі, А.Тоффлер, А.Пигу, Д.Хорлі, Ж.Фурастьє та ін. Серед російських науковців регіональний аспект управління якістю життя розглядається в роботах: М.Н.Алферової, Є.Г.Аніміци, В.П.Бабінцева, А.А.Бєлова, В.К.Бочкарьова, А.А.Гармашева, А.М.Єлохова, С.В.Заінчковської, П.Д.Косинського, Г.П.Петропавлова, В.А.Сухих, Н.М.Федорової. Теоретичні положення щодо управління якістю життя населення на регіональному рівні висвітлено у працях таких українських вчених: Д. Богиня, В. Геєць, В. Онікієнко, В. Пономаренко, Е. Лібанова, В. Майєр, В. Жеребін та ін.

Ознайомлення з працями вищеназваних авторів вказує на поки ще недостатню досліджуваність напрямків управління якістю життя з даної проблеми.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення ролі підвищення якості життя населення в забезпеченні сталого розвитку регіону; аналіз регіональної практики управління якістю життя населення; розробка пропозицій, що дозволять підвищити ефективність систем управління якістю життя населення в умовах ринку.

Викладення основного матеріалу дослідження. За класичним визначенням, рівень життя – це складна комплексна соціально-економічна категорія, що виражає ступінь задоволення матеріальних і духовних потреб людини. Ця категорія слугує важливим соціально-економічним критерієм при виборі напрямків і пріоритетів економічної та соціальної політики держави, а також для планування соціально-економічного розвитку країни та її регіонів. Він складається з багатьох компонентів. Це і розміри ВВП на душу населення, реальних доходів трудящих, і рівень освіти, споживання населенням матеріальних благ і послуг, і забезпеченість населення житлом, його захворюваність, стан природного середовища [1].

Якість життя – ступінь відповідності умов і рівня життя науково обґрунтованим нормативам або визначеним стандартам [6, с. 240]. Під якістю життя розуміють також задоволеність населення життям з позиції широкого набору потреб та

інтересів [2, с. 462]. Це поняття охоплює характеристики й індикатори рівня життя як економічної категорії, а також умови праці і відпочинку, житлові умови, соціальну забезпеченість і гарантії, охорону правопорядку і дотримання прав особистості, природно-кліматичні умови, показники збереження навколишнього середовища, наявність вільного часу і можливості його доцільно використовувати, нарешті, відчуття спокою, комфортності і стабільності [3, с. 12–13].

Якщо суспільство досягло такого розвитку, що задовольняються потреби в кількісному вираженні, тоді перед людьми виникає потреба в якісному їх задоволенні.

На формування рівня та якості життя населення впливає безліч чинників, серед яких О. Мельниченко виділяє особистісні, родинні та зовнішні чинники.

Серед зовнішніх виокремлюються: політика держави, соціально-економічна та політична ситуація в країні, стан і тенденції розвитку національної економіки, кон'юнктура ринку та ін. [4, с. 52].

Перетворення соціально-економічної системи України, направлені на становлення і розвиток ринкових відносин, потребували радикального перегляду теоретичної концепції управління національним господарством і соціальної системи країни.

Економічною наукою виділені наступні основні положення нової концепції управління [5] :

1. Гнучке поєднання методів ринкового регулювання, заснованих на зворотних зв'язках з державним регулюванням соціально-економічних процесів.

2. Формування і функціонування ринкових господарюючих суб'єктів (підприємств та організацій) як відкритих , соціально орієнтованих систем.

3. Поєднання ринкових і адміністративних методів управління.

4. Формування поліцентричної системи, що базується на функціонуванні в національному господарстві структур, здатних до самоуправління і саморозвитку.

Для розв'язання питань регіонального розвитку і формування соціальної політики використовують два основних типи управління:

1. Управління на основі передбачення змін (активне управління);

2. Управління на основі гнучких, екстрених рішень (ситуаційний підхід).

Ситуаційний підхід - це підхід, який активно практикується регіонами. У його основі лежить системний підхід, який дозволяє розглядати будь-який регіон як єдине ціле, як складну відкриту соціально-економічну систему. Однак його застосування доцільно для вирішення тактичних завдань, оскільки в числі негативних ознак цього підходу потрібно зазначити недоцільну, а нерідко і необґрунтовано високу втрату ресурсів регіону, можливість втрати орієнтирів розвитку і негативним наслідком соціально-економічного характеру в довгостроковій перспективі. У цьому випадку цілі, запропоновані для реалізації, будуються на основі існуючих реалій і найчастіше носять короткостроковий характер, а їх постановка допускає можливість підміни першочергової проблеми на другорядні .

Навпаки, концептуальною основою активного управління є ідея прийняття рішень від майбутнього до теперішнього, яку втілюють принципи передбачення, запобігання, а його методологічною основою є системний і ситуаційний підходи.

До переваг активного управління відносять спрямованість підходу розробки рішень, що забезпечують найбільш високу ефективність і стійке функціонування на перспективу через оптимальний розподіл ресурсів і використання потенціалу системи. При цьому значна увага приділяється місії. Вона визначає перспективність і послідовність управління, знаходиться в основі стратегії поведінки та розвитку території.

Великі соціально-економічні системи, до яких належать і регіони, повинні активніше звертатися до методів стратегічного планування та управління, оскільки раптові й різкі зміни в зовнішньому середовищі стають не винятком, а швидше правилом. Принцип попередження, що знаходиться в основі стратегічного управління, частково вирішує проблеми запобігання економічних і соціальних криз, регулювання соціальних процесів у суспільстві, підтримання раціонального балансу потреб і ресурсів їх забезпечення, іншими словами забезпечує стабільний регіональний розвиток. Форма активного управління повинна допомогти регіональним органам влади перейти від політики виживання до політики розвитку, зорієнтуватися на самостійність і власні сили.

Системний підхід є основним принципом регіонального управління.

Системний підхід відрізняється від інших традиційних методів, перш за все не науковим апаратом, а впорядкованими логічними і науково-обгрунтованими методами і практичними прийомами, що дозволяють вирішувати різноманітні складні проблеми, в тому числі, і проблеми, пов'язані з підвищенням рівня і якості життя населення. Щодо управління регіоном чи муніципальною освітою в умовах ринку системний підхід орієнтується на :

- представлення регіону як єдиного цілого, як єдиної системи, в якій реалізуються поставлені цілі;
- визначення цілей і їх ранжування, розчленування загальної проблеми (системи) на елементи (підсистеми);
- знаходження і встановлення взаємозв'язків як між елементами всередині системи, так і з зовнішнім середовищем;
- розробку методів і практичних прийомів управління процесів розвитку регіону.

Широке застосування системного підходу у вирішенні складних проблем, пов'язаних з питаннями управління, обумовлено необхідністю всебічного врахування всіх чинників. Крім того, за допомогою системного підходу виявляється можливим вирішувати представлені проблеми в умовах невизначеності та імовірних ситуацій, що характерно для ринкових відносин з урахуванням всіх аспектів управління (економічного, екологічного, соціологічного, психологічного, технологічного, правового).

Протягом 90-х років у нашій країні була відсутня ефективна політика розвитку людського потенціалу. Частка осіб з високою якістю життя обчислювалася кількома відсотками. При цьому відзначався масовий рівень бідності населення, зниження рівня споживання продуктів харчування, тривалості життя, рівня освіти та культурного розвитку. На жаль, частково, ця тенденція зберігається і сьогодні.

Позитивні результати, пов'язані з пожвавленням економіки, поки не знайшли адекватного відгуку у формуванні гідних умов життя населення. Ми вважаємо, це відбувається тому, що в регіонах, як в цілому і на державному рівні, відсутній комплексний системний підхід до управління якістю життя населення. Використовуються розрізнені показники рівня життя, соціального стану працівника, стану соціально-побутової інфраструктури, безробіття. Відсутність системного підходу до дослідження якості життя людей призводить до того, що владою упускаються з уваги важливі питання розвитку особистості, знижується загальна ефективність управління, падає віддача вкладених у соціальну сферу фінансових ресурсів.

Іншим принципово важливим недоліком в існуючому механізмі підвищення якості життя населення є орієнтація органів влади на рішення оперативних і тактичних завдань. У ситуації, коли домінантою управлінської діяльності виступає тактична спрямованість на найближчі завдання, змінюються на краще, причому частково, умови життя деякої невеликої групи населення. До того ж, часто ці зміни не тільки не поліпшують соціальне самопочуття людей, а навпаки, погіршують його, бо, відомо, що людські потреби мають ефект «заміщення» - на місце однієї задоволеності потреби нижнього рівня, приходить інша, що належить до того ж або вищого рівня, що призводить до зростання незадоволеності. Результатом управління, розрахованого на виживання, може стати повне виснаження джерел розвитку: руйнування соціальної сфери, звуження сфери використання праці, руйнування позитивної мотивації до творчої, високопродуктивної праці, масового збіднення.

При другому, активному, стратегічному підході до управління якістю життя населення зміни стосуються поліпшення сфери життєдіяльності всього населення. Основна мета управління регіональним розвитком повинна бути в поліпшенні якості життя всіх верств населення. Найбільш важливим завданням тут є організація діяльності регіональної системи як деякої цілісності щодо зміни у майбутньому різних соціальних, економічних та природних структур таким чином, щоб ці зміни привели до кардинальних покращень якості життя більшості людей. Це означає, що основний результат управління розвитком якості життя повинен бути насамперед, у наданні всім жителям даної території рівних шансів на отримання різних соціальних благ. Це має стати загальною стратегічною метою будь-якої соціальної системи.

Регіональна система соціального розвитку повинна бути зорієнтована на стратегію довгострокових цілей. Такий підхід покликаний забезпечити розробку цілісної системи взаємопов'язаних довготермінових політик (економічну, соціальну, екологічну, інвестиційну, зовнішньоекономічну та фінансову), що охоплюють всі відтворювальні регіональні процеси і запобігає можливості підміни головної мети, завданнями плану.

Переорієнтація діяльності регіональної системи управління якістю життя на принципи довгострокового сталого розвитку дозволить орієнтуватися на реальні потреби населення, передбачати виникаючі проблеми і заздалегідь знаходити прийнятні рішення, точніше співвідносити наявні ресурси регіону з поточними і майбутніми потребами населення, збільшити масштаб вживання дій. Іншими словами, перехід до стратегічного управління якістю життя населення веде до перегляду існуючої практики прийняття рішень. По-перше, необхідно буде повніше враховувати потреби всіх категорій населення, по-друге, активніше впроваджувати в практику управління науково-методичну базу, зокрема методи прогнозування, планування та аналізу, і, по-третє, розглядати підвищення якості життя населення тільки в розрізі сталого розвитку регіону.

Отже, вдосконалення існуючої регіональної системи управління якістю життя необхідно проводити вбік активного упровадження системного та комплексного підходу в якості основи для прийняття тих чи інших управлінських рішень.

Сьогодні якість життя населення прийнято розуміти як систему об'єктивних умов існування, діяльності та розвитку людини і суспільства, що оцінюється за ступенем відповідності цих умов, результатів діяльності та розвитку людини і суспільства, прийнятим у суспільстві нормативам, стандартам і життєвим цінностям. У цьому випадку стандартами будуть виступати соціальні нормативи, закріплені рішеннями органів законодавчої та виконавчої влади.

Потрібно розрізняти соціальні нормативи і стандарти, стандарти якості життя.

При розробці стандартів якості життя необхідно орієнтуватися на нормальний рівень, тобто рівень забезпечує комфортне проживання людини, що дає можливість для всебічного

розвитку особистості. На практиці цей рівень визначити важко, тому як орієнтир повинні бути обрані рівні значень стандартів, визначені в економічно розвинених країнах, з урахуванням національної та регіональної специфіки.

Розробка стандартів якості життя взаємопов'язана з стратегічним підходом в управлінні, отже необхідно здійснити комплекс заходів, які будуть стосуватися більш активного залучення громадян у процеси розробки стратегії розвитку регіону, зокрема формування їх власної якості життя.

Висновки. Спираючись на вітчизняний та зарубіжний досвід, потрібно виділити два важливих моменти:

1. Регіональна система управління повинна передбачати реальну можливість участі всього населення відповідної території в процесах розробки і прийнятті рішень зі всіх основних питань місцевого значення.

2. Здійснення взаємозв'язку між об'єктом і суб'єктом управління через механізми соціальної злагоди, соціального партнерства, постійно існуючого моніторингу, звітності та відкритості органів влади перед об'єктом управління.

З цього випливає, що необхідно мати програму організаційних дій регіональної влади з більш активним залученням місцевих спільнот у процес прийняття тих чи інших стратегічних рішень.

Одночасно регіональні та місцеві органи влади повинні розглядати населення як активного учасника спільної роботи. Управління соціальним розвитком регіону зосереджується на створенні умов, що дозволяють населенню домагатися добробуту своєї родини власною працею. У цьому на наш погляд, і полягає нова парадигма розвитку соціальної сфери. Людина повинна сама формувати навколишнє середовище, яке забезпечує якість його життя, а суб'єкт управління повинен лише створювати для цього відповідні умови.

Також існує необхідність вдосконалення існуючих регіональних систем управління в частині підвищення їх інформаційної забезпеченості, вдосконалення процесу моніторингу параметрів життя населення.

Крім того, вважаємо за необхідне переглянути рівень взаємодії регіональних органів влади та представників приватного капіталу.

Пропонується активніше залучати приватні компанії в процес прийняття та реалізації рішень за програмами, що стосуються підвищення якості життя населення. Це дозволить, по-перше, розширити ресурсну базу, по-друге, збільшить варіантність реалізації соціальних програм і, по-третє, буде сприяти досягненню атмосфери партнерства та організаційної ясності.

Необхідність модернізації регіональної системи підвищення якості життя населення дозріла давно і вимагає якнайшвидшого втілення, а саме запропоновані кроки з впровадження стратегічного управління, системного підходу, впровадженню стандартів якості життя, підвищенню інформаційної забезпеченості.

Список літератури

1. Дзюба І. В. Категорія рівня життя населення: сучасний підхід / І. Дзюба, Л. Удотова // Статистика України. – № 1. – 2004. – С. 68–73.
2. Ефимова М. Р. Социальная статистика / М. Р. Ефимова, С. Г. Бычкова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – С. 462.
3. Жеребин В. М. Уровень жизни населения / В. М. Жеребин, А. Н. Романов. – М. : НИТИ-ДАНА, 2002. – С. 12.
4. Мельниченко О. А. Підвищення рівня та якості життя населення: механізм державного регулювання : [монографія] / О. А. Мельниченко. – Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ "Магістр", 2008. – С. 7.
5.Петропавлова Г. П. Управление качеством жизни населения региона / Г.П. Петропавлова. – Ростов н/Д: Рост. ун-т, 2003. – 220 с.
6. Удотова Л. Ф. Социальная статистика / Л. Ф. Удотова. – К. : КНЕУ, 2002. – С. 240.
7. Україна як соціальна держава: гасло для політичної конкуренції чи шлях до солідаризації суспільства? – К. : НІСД, 2008. – 42 с.
8. Ядов В. А Потребность. Большая советская энциклопедия / В. А. Ядов. – 1975. – Т. 20. – 527 с.

Аннотация

Ирина Антохова

МОДЕРНИЗАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Освещены вопросы управления качеством жизни населения на региональном уровне. Рассмотрены способы управления социально-экономическим развитием, определены основные направления модернизации существующей системы управления качеством жизни населения на региональном уровне.

Ключевые слова: *качество жизни, система, системный подход, управление качеством жизни, управления региональным развитием, региональная система социального развития, стандарты качества жизни.*

Summary

Iryna Antochova

MODERNIZATION OF THE REGIONAL SYSTEM FOR GUALITY OF LIFE OF POPULATION

The paper highlights the management of quality of life of population on the regional level. The ways of managing of social and economic development and the basic direction of modernization of the existing system of quality of life in the regions are defined.

Keywords: *quality of life, system, systematic approach, management of the quality of life, management of regional development, regional system of social development, standards of living.*

УДК 339.3

© Сиваненко Г.П., 2014
Київський національний торговельно-економічний університет, Київ

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Досліджено сучасний стан і можливий вплив міжнародних договорів та останніх світових тенденцій на торговельну галузь в Україні, проведено аналіз щодо перспектив розвитку малого бізнесу в торгівлі, запропоновано заходи щодо мінімізації впливу на малий бізнес світових та національних корпорацій та мереж.
Ключові слова: економіка, торгівля, експорт, імпорт, малий бізнес, роздрібний товарообіг, асоціація, конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. Розвиток економічної системи, як основної складової успішного розвитку розвитку суспільства, побудований на ринкових засадах. Але багато десятиріч основна функція торгівлі, у плановій економіці полягала в розподілі ресурсів адміністративними способами, на відміну від ринкової економіки. Тобто багато років, була відсутня конкуренція як на внутрішньому ринку так і з іноземними компаніями.

Унаслідок зміни політичного устрою виникла необхідність реформування всіх галузей економіки зокрема і торгівлі. Але реформування проводилось не завжди з урахуванням загальносвітових тенденцій розвитку та використанням передових міжнародних практик, дане питання висвітлювалось у попередніх дослідженнях автора [1].

Як відомо, основний напрям розвитку світової роздрібної торгівлі це створення мереж регіональних, національних і транснаціональних.

Дану тенденцію ми спостерігаємо в останнє десятиріччя також у вітчизняній роздрібній торгівлі. Практичним підтвердженням цього процесу є суттєве збільшення на внутрішньому ринку як національних так і зарубіжних роздрібних мереж і зростання їх частки в загальній кількості торговельних підприємств[2]. Унаслідок скорочення окремих незалежних магазинів ми можемо говорити про певну монополізацію ринку. Також з огляду на інтеграційні прагнення України необхідно дати оцінку впливу даних процесів на галузь торгівлі. Вплив такої ринкової ситуації на якість забезпечення торговельними послугами та напрями збільшення конкурентоспроможності немережевих торговельних підприємств є предметом даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню розвитку торгівлі присвячено праці вчених: А. А. Мазаракі, І. О. Бланка, Л. О. Лігоненко [3], Н.О. Голошубової [2], Т. В. Футало [4], І. Р. Лошенюк [5], Г. В. Апопія [6]. Але розвиток економічної системи та відповідно торгівлі, як однієї з її основних складових, потребує постійного дослідження з врахуванням змін як внутрішньої політики, так і зовнішнього впливу на нашу державу.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану і можливого впливу міжнародних договорів і останніх світових тенденцій на торговельну галузь в Україні, провести аналіз щодо перспектив розвитку малого бізнесу в торгівлі, запропонувати заходи мінімізації впливу на малий бізнес світових і національних корпорацій та мереж

Викладення основного матеріалу дослідження. На думку представництва Європейського союзу в Україні, ГВЗВТ дасть Україні можливості для модернізації її торговельних відносин та економічного розвитку. Інструментами для цього є відкриття ринків шляхом поступового скасування митних тарифів, надання безмитного доступу в рамках квот, а також масштабна гармонізація українських законів, норм і стандартів з тими, що діють в ЄС у різних прямо або опосередковано пов'язаних із торгівлею секторах. Це створить умови для гармонізації стандартів України та ЄС у ключових галузях. Відповідно до даної угоди, Україна та ЄС скасують імпортні мита на близько 97% та 96,3% тарифних ліній відповідно.

У проекті угоди передбачено спеціальний захисний механізм по окремих експортних товарах, зокрема насінні соняшнику, шкірсировині, окремих видах брухту кольорових, чорних металів і стосовно автовиробників який передбачає 15 річний перехідний період адаптації до роботи в умовах зони вільної торгівлі з ЄС. Також позитивним в угоді є гармонізація технічних стандартів сторін, яка скоротить існуючі нетарифні бар'єри у торгівлі між сторонами, підвищить якість продукції на внутрішньому ринку України, а також сприятиме формуванню позитивного іміджу України на світових ринках щодо якості українських товарів та продукції [7].

Але також необхідно врахувати, що підписання даної угоди підвищить конкуренцію в торгівлі, зокрема. На відміну від класичних зон вільної торгівлі, ГВЗВТ передбачає свободу заснування підприємницької діяльності (на відміну від комерційної присутності) у секторах з надання послуг та інших сферах, які не стосуються послуг (це право обмежене у низці секторів, визначених у так званому негативному списку) [8]. Передбачено

також розширення внутрішнього ринку для низки ключових секторів послуг після того, як Україна імплементує відповідне законодавство ЄС. Постачальники та надавачі послуг з ЄС матимуть такий само доступ до українського ринку закупівель. Разом з тим розширення конкуренції позитивно вплине на ціни та якість товарів для кінцевих споживачів, а застосування стандартів ЄС дозволить у перспективі модернізувати економіку України, зокрема і галузь торгівлі. Але, крім перспектив, необхідно враховувати наявні та можливі ризики (табл. 1.).

Таблиця 1.

Зовнішня торгівля товарами в Україні

Показники	Експорт млн. дол. США		Імпорт млн. дол. США		Темп росту, % 2012\2011		2013 (9 місяців)	
	2011	2012	2011	2012	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
Україна	68409,8	68809,8	82606,9	84658,1	100,58	102,48	46294,5	56003,1
РФ (%)	29	25,6	35,3	32,4	88,3	91,8	24,7	29,4
ЄС (%)	26,3	24,8	31,2	30,9	94,3	99	26	34,7

Наведені дані свідчать, що за 2012 р. експорт товарів склав 68809,8 млн. дол. США, імпорт – 84658,1 млн. дол. Порівняно з 2011 р. експорт збільшився на 0,6%, імпорт – на 2,5% [9]. Зважаючи на те, що зовнішньоторговельні операції проводились з партнерами із 215 країн світу необхідно звернути увагу, що в України існує два стратегічні партнери, які забезпечують більшу частину як експорту та імпорту товарів, - це Російська Федерація та Європейський Союз. Тому втрата обсягів експорту неприпустима з погляду економічної безпеки країни.

На нашу думку для впровадження таких кардинальних змін, закладені в угоді про ГВЗВТ необхідний певний період для підготовки вітчизняного бізнесу, особливо малого, до інтеграційних процесів і підвищення своєї конкурентоспроможності. У проекті угоди зазначено що антиконкурентна практика – така як картелі, зловживання домінуючим становищем на ринку, антиконкурентні злиття – будуть предметом ефективної протидії відповідних інституцій. Але які це інституції, які заходи будуть застосовуватись, які критерії оцінки, визначення антиконкурентної практики, не деталізовано, що може стати підгрунттям для розвитку недобросовісної конкуренції.

Прикладом такої конкуренції мереж з іншими учасниками ринку є одне з останніх розслідувань Антимонопольного комітету України (АМКУ) про узгоджені дії, вчинені з боку компаній: „Фоззі-Фуд", „Фора", „Ашан Україна", „Фудмаркет", „ЕКО", „БІЛЛА – Україна", „Край", „Фуршет" та інших. У ході розслідування, розпочатого комітетом у травні 2012 року, з'ясовано, що відповідачі у справі вчинили узгоджені дії, результатом яких стало підвищення цін у торговельних мережах на продукти харчування в 2010-2011 роках. За даними Держкомстату, в 2010-2011 роках індекс споживчих цін в Україні виріс на 13,5%, тоді як ціни на основні продукти харчування в роздрібних мережах Києва збільшилися на 22-38%, а на деякі продукти – на 50-70%. При цьому відповідачі узгоджували між собою формат взаємодії з постачальниками, що зачіпало інтереси останніх, зокрема вимагали від них відстрочки платежів (до 120 днів) і оплати різних додаткових послуг (реклама,бонуси та інше), які досягають 5-10% від вартості товару, тим самим створивши картель, в центрі якого знаходиться ТОВ «АСНільсен Юкрейн» [10,11]. На даний час справа не завершена, але в разі доведення вини вищезгаданих мереж і накладення штрафних санкції більшості з них може загрожувати банкрутство.

Якщо взяти до уваги останні тенденції та сучасний стан ринку роздрібної торгівлі, можемо зазначити, що оборот роздрібної торгівлі (охоплює роздрібний товарооборот підприємств, які здійснюють діяльність із роздрібної торгівлі, розрахункові дані щодо обсягів продажу товарів на ринках і фізичними особами-підприємцями) за січень–серпень 2013р. становив 559,5 млрд.грн., що на 10,2% більше обсягу січня–серпня 2012р. У структурі обороту роздрібної торгівлі на організовані та неформальні ринки припадало 31%, все вищенаведене свідчить про збереження тенденції стабільного зростання товарообороту впродовж останніх років[9].

Але інші статистичні дані щодо основних структурних показників діяльності суб'єктів господарювання за останні роки (табл. 2.) та обсягів реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємствами ілюструють погіршення становища малого бізнесу та, зокрема, фізичних осіб підприємців.

Як свідчать дані таблиці, основною тенденцією останніх років є зниження як загальної кількості ФОП так і їх частки відносно загального обсягу реалізованої продукції, кількості зайнятих працівників, що може свідчити про певну монополізацію ринку роздрібної торгівлі національними та транснаціональними мережами та відповідно зниження конкурентоспроможності малого бізнесу. Також зазначимо, що в сучасних економічних умовах така організаційно-правова форма ведення бізнесу як ФОП найбільш перспективна та максимально спрощена для адміністрування формою малого бізнесу, наголошують державні службовці та більшість громадських організацій підприємців. Але така форма, безперечно, потребує державної підтримки для подальшого розвитку.

Таблиця 2

Основні структурні показники діяльності суб'єктів господарювання

Роки	2009	2010	2011	Темп росту 2011\2010
Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) усього, млн.грн.	32941754,3	3596646,4	4202745,6	116,9
В т.ч. ФОП млн.грн.	195952,5	230418,2	211215,8	91,7
ФОП у % до загального обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг).	6,7	6,4	5,0	78,1
Кількість зайнятих працівників усього, тис.	12573,8	10772,7	10164,9	94,4
В т.ч. фізичні особи-підприємці тис.	4223,5	2814,5	2371,4	84,2
ФОП у % до загальної кількості зайнятих працівників	33,6	26,1	23,3	89,3
Кількість підприємства на 10 тис. Наявного населення, од.	88	74	75	101,4
Відсотків до загальної кількості суб'єктів	13,1	16,0	20,4	127,5
Фізичні особи-підприємці відсотків до загальної кількості суб'єктів	86,9	84	79,6	94,8
ФОП на 10 тис. наяв. нас., од	579	394	290	73,6

Виходячи з наведених даних, можемо зазначити: незважаючи на те, що кількість ФОП в загальній структурі підприємств становить 79,6% а кількість зайнятих працівників 23,3 %, частка обсягу реалізованої продукції, по даній категорії, складає лише 5% та має тенденцію до скорочення [9]. Така ситуація може призвести до погіршення економічного стану окремих категорій громадян і відповідно зростанню соціальної напруги.

Таблиця 3

Обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2012 році

Усього, млн.грн.	У тому числі							
	великі підприємства		середні підприємства		малі підприємства		з них мікропідприємства	
	млн.грн.	у %	млн.грн.	у %	млн.грн.	у %	млн.грн.	у %
4212194,2	1772476,9	42,1	1769225,7	42,0	670491,6	15,9	211850,6	5,0

Висновки. під впливом загальносвітових тенденцій можна прогнозувати такі зміни у вітчизняній торговельній інфраструктурі: подальше створення й розвиток торговельних мереж, формування загальнонаціональних і розширення географії присутності регіональних мереж, скорочення частки неорганізованих форм торгівлі й збільшення впливу торговельних мереж у загальному обороті України, посилення конкуренції з боку західних компаній, особливо при умові підписання договору про ГВЗВТ.

У підсумку зазначимо, що інтеграція в світову економічну систему – це безперечно перспективний шлях розвитку, але з боку держави повинні бути розроблені заходи щодо мінімізації впливу, особливо на малий бізнес, світових і національних корпорацій та мереж, зокрема і в частині недобросовісної конкуренції. Також дієвими механізмами підтримки може стати модернізація системи державних закупівель із залученням малого бізнесу, безоплатна передача окремих технологій для підвищення ефективності діяльності підприємців.

Список літератури

1. Торопков В.М. „Тенденції та перспективи розвитку малого бізнесу в сучасних економічних умовах"/ В.М. Торопков, Г.П. Сиваненко // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. Економічні науки. Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2012. – С. 122-128
2. Голошубова Н.О. Розвиток торговельних мереж в Україні / Н.О. Голошубова // Товари і ринки: ринкові дослідження. – Вип. 3 – Київ: КНТЕУ, 2011. – С. 15-24.
3. Внутрішня торгівля в Україні: економічні умови ефективного розвитку : монографія / /[А. А. Мазаракі, І. О. Бланк, І. О. Лігоненко та ін.] ; за заг. Наук. Ред. А. А. Мазаракі. – К. : КНТЕУ, 2006. — 195 с.
4. Футало Т. В. Роздрібна торгівля в Україні: основні напрями розвитку / Т. В. Футало // Торгівля, комерція, підприємництво : зб. Наук. Праць. – Львів, 2007. – С. 10—16.
5. Лошенюк І. Р. Конкуренція на споживчому ринку України та проблеми її розвитку : монографія // І. Р. Лошенюк. К. : КНТЕУ, 2006. – 312 с.
6. Апопій Г. В. Внутрішня торгівля : тенденції сучасного розвитку / Г. В. Апопій // Торгівля і ринок України : зб. Наук. Праць. – Вип. 3, Т. 2. – Донецьк : ДонНЕЕТ, 2007. – С. 181-186.
7. Європейський Союз та Україна парафували Угоду про асоціацію як частину спільних зусиль для подальшого зміцнення зв'язків і зобов'язань між обома

сторонами. Представництво ЄС в Україні / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eu_ukraine/association_agreement/index_uk.htm
8. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони. Урядовий портал / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344& cat_id=223223535.
9. Державний комітет статистики України. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/
10. АМКУ про подання з попередніми висновками у справі щодо антиконкурентних узгоджених дій / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.amc.gov.ua/amku /control/main/uk/publish/article/99632
11. Марчак Д., Ковальчук А. АМКУ намерен оштрафовать ритейлеров на сумму до 20 млрд гривен / Forbes Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forbes.ua/business/ 1358045-amku-nameren-oshtrafovat-ritejlerov-na-summu-do-20-mlrd-griven

Аннотация

Геннадий Сиваненко

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Исследовано современное состояние и возможное влияние международных договоров и последних мировых тенденций на торговую отрасль в Украине, проведен анализ перспектив развития малого бизнеса в торговле, предложены меры по минимизации влияния на малый бизнес мировых и национальных корпораций и сетей.

Ключевые слова: экономика, торговля, экспорт, импорт, малый бизнес, розничный товарооборот, асоциация, конкурентоспособность.

Summary

Gennadiy Sivanenko

CONDITION AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF DOMESTIC TRADE IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

The current state and the possible impact of international agreements and the latest global trends in the trading industry in Ukraine are researched. The prospects of a small business to trade are analyzed. Measures to minimize the impact on small businesses and global corporations and national networks are proposed

Keywords: economy, trade, exports, imports, small business, retail trade, association, competitiveness.

УДК 332.05

© Антохова О.Ю., 2014
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

МОДЕРНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ФАКТОР ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РИНКУ ПРАЦІ

Розкривається актуальність впливу модернізації як ключового фактору існуючих трансформаційних змін як на загальнонаціональному ринку праці, так і на регіональному. Наголошується на тому, що сучасна модернізація впливає на розбудову суспільних відносин і формування інформаційного суспільства, що веде до поглиблення економічних відносин на ринку праці. Окреслені основні тенденції модернізації в економіці України за останні роки та розглянений їхній вплив на формування регіонального ринку праці. Виявлені негативні впливи модернізації економіки на ринок праці.

Ключові слова: *модернізація, ринок праці, регіональний ринок праці, тенденції модернізації, економіка знань.*

Постановка проблеми. У наш час, коли відбувається надзвичайно активний розвиток глобальної економічної системи, формуються нові можливості для підвищення ефективності розвитку національних і регіональних економік. Водночас ці можливості для України та її регіонів неоднозначні, оскільки модернізаційні зміни, зокрема структурно-галузеві трансформації, які відбуваються в результаті реалізації таких нових можливостей на національному і регіональному рівнях, нерівномірні, непропорційні та асинхронні, що зумовлює міжрегіональні та внутрішньорегіональні дисбаланси й асиметрії. Зазначені процеси вимагають особливої уваги, оскільки вони виступають фактором трансформаційних змін на національному і регіональному ринках праці. Надзвичайно важливо здійснити їх оцінку крізь призму системного та просторового аспектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розглядаючи проблеми розвитку ринку праці Пашков С.О. говорить про вплив модернізації економіки на ринок праці та про зворотній вплив ринку праці на модернізацію економіки [1].

Характеризуючи економіку знань, провідні вчені України Геєц В.М. і Семиноженко В.П., підкреслюють, що вона пов'язана насамперед з розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, які пронизали практично всі сфери людської діяльності, залучили більшість людей до використанням нових знань у процесі їх діяльності, на відміну від домінування використовуваного раніше буденного знання [2, с. 18].

Базуючись на класичних основах модернізаційної теорії, Федотова В.Г. характеризує сучасне суспільство так: це таке суспільство, в якому має місце «... переважання інновацій над традицією; світський характер соціального життя; поступальний (нециклічний) розвиток; виділена персональність, переважна орієнтація на інструментальні цінності; демократична система влади; наявність відкладеного попиту, тобто спроможності виробляти не задля нагальних потреб, а заради майбутнього; індустріальний характер; масова освіта; набутий статус; активно-діяльний психологічний склад; перевага точних наук і технологій (техногенна цивілізація); переважання універсального над локальним та ін.» [3, с. 4].

Постановка завдання. Метою статті є окреслити основні тенденції модернізації в економіці України за останні роки та розглянути їхній вплив на формування регіонального ринку праці, виявити негативний вплив модернізації економіки на ринок праці.

Викладення основного матеріалу дослідження. Модернізація економіки супроводжується виокремленням її нового етапу – постіндустріальної економіки, яка з побудовою інформаційного суспільства плавно перейде в економіку знань.

В умовах економіки знань знання через інновації мають упроваджуватися в новітні технології, процеси та в інноваційну продукцію, забезпечуючи домінуючу частку приросту ВВП. Тільки в умовах економіки знань можна забезпечити інноваційно-інноваційний чи модернізаційний шлях розвитку суспільства, який «на відміну від просто інноваційного, пов'язується, перш за все, з фундаментальними надбаннями, створеними у науково-технічному середовищі даної країни» [4, с. 80].

Окреслені вище ознаки модернізації сучасного суспільства в першу чергу впливають на стан ринку праці і, безумовно, на трансформаційні процеси цього ринку. Якщо взяти до уваги, що «... модернізація, як і цивілізаційний процес, нерівномірні і в інших відношеннях вони можуть бути затримані або призупинені різного роду обставинами, кризами, нестачею ресурсів, змінами в політиці тощо» [5], то стає зрозумілим, що трансформаційні процеси на ринку праці також асинхронні у просторі й часі в результаті модернізаційних економічних впливів,

причому ця асинхронність зворотно впливає на модернізацію не тільки економіки, але й суспільства загалом. Унаслідок цього трансформаційні процеси на ринку праці мають вигляд спонтанних некерованих процесів, хоча, безумовно, більші чи менші управлінські впливи на них мають місце в територіальних суспільних системах (містах, адміністративних районах, областях, в країні загалом) різного ієрархічного рівня.

Тож для того, щоб ринок праці був керованим, важливо, щоб і модернізаційні процеси економіки були також керованими. Причому важливо, щоб ці процеси керованості були синхронними і взаємодоповнюючими. Цього можна досягти, реалізувавши відповідну програму, стратегію чи проект. Можливо, варто прислухатися в цьому плані до поглядів Гейця В.М. та Семиноженка В.П., які вважають, що доцільно реалізувати такий «новий модернізаційний проект розвитку економіки України та її регіонів, який повинен мати одночасно - хоча б у деяких складових - процес нагромадження власних відкриттів (інноваційний характер дій), що дозволило б стати рівноправним учасником процесів майбутньої модернізації за рахунок соціальної активності. Останнє означає, що в проекті, про який ідеться, має бути місце участі у розробці теорії модернізації суспільства майбутнього як щодо науково-технічних надбань, так і соціальних, культурних, ідеологічних інновацій за рахунок іманентно притаманних кожній країні та її народам національних надбань історичного минулого [2, с. 9].

Безумовно, такий проект дуже складно обґрунтувати як у теоретичному плані, так і в плані практичних заходів його реалізації. Україна суттєво відстала від розвинених країн світу (США, Японія, ФРН, Велика Британія, Франція), в яких виробляється високотехнологічна продукція нової економіки знань. Україна – постсоціалістична країна, і для неї складно розробити теоретичні обґрунтування хоча б тому, що вона з метою інтенсифікації модернізації економіки мусить здійснити інноваційний прорив, реалізувати який в умовах її складних виробничих відносин, недобросовісної конкуренції і високого рівня корупції дуже важко. Отже, модернізація економіки України вимагає розробки теоретичного підґрунтя для розв'язання саме цього завдання.

Щоб Україна стала розвиненою країною, необхідно, щоб її економіка продукувала знання, а тому важливо звернути увагу на теоретичні конструкти тих учених, які будують моделі національних і регіональних економік, зорієнтованих на те, що вони самостійно будуть генерувати знання [6]. Опісля ці знання повинні забезпечити соціально-економічне зростання національної та регіональних економічних систем.

Теоретичне обґрунтування модернізації економіки України та її регіонів важливе не тільки тому, що вона відбувається набагато повільніше, ніж у інших постсоціалістичних країнах, але й тому, що вона не сприяє формуванню такого ринку праці, який би відповідав запитам і потребам економіки знань, паростки якої з величезними труднощами пробиваються крізь перешкоди, що сформувалися в сучасному українському суспільстві.

Зазначимо, що ряд позитивних модернізаційних економічних тенденцій, що відбулися в Україні протягом 2012 р., не змогли суттєво поліпшити ситуацію на українському ринку праці. Найважливішими серед цих тенденцій були такі:

- приріст виробництва промислової продукції (у 20 регіонах; найбільший – в Івано-Франківській – на 24,6 % і Житомирській – на 22,0 % областях);
- приріст сільськогосподарського виробництва (у всіх регіонах України; найбільший – у Харківській (на 41,6 %), Полтавській (на 31,3 %) та Сумській (на 30,0 %) областях);
- збільшення обсягів виконаних будівельних робіт (у 19 регіонах; найбільше в Донецькій області – на 36,0 %);
- збільшення обсягу експорту товарів (у всіх регіонах, крім Одеської області, де відбулося скорочення на 11,1 %);
- збільшення обсягу інвестицій в основний капітал за підсумками січня - вересня (у 21 регіоні; найбільше – в АР Крим (у 2,9 рази), Кіровоградській (у 1,8 рази) та Донецькій (у 1,5 рази) областях);
- зростання реальної заробітної плати (у всіх регіонах; найбільше у Київській області – на 13,3 %);
- скорочення обсягу заборгованості з виплати заробітної плати станом на 01.01.2012 р. порівняно з 01.01.2011 р. (у 23 регіонах; найсуттєвіше – у Чернігівській (погашено 92,4 % боргу), Рівненській (погашено 70,0 %), Київській (погашено 56,6 % боргу) областях);
- зростання доходів місцевих бюджетів (у всіх регіонах; найбільше – у Полтавській (на 26,1 %), Київській (на 24,5 %) областях) [7].

Очевидно, що суттєвого поліпшення ситуації на українському ринку праці не відбулося тому, що всі окреслені вище тенденції базувалися на екстенсивному підґрунті, а також тому, що реальні фактичні масштаби зростання були не такими великими, як можна подумати на підставі відносних показників.

Можна констатувати, що «сформована модель українського ринку праці фактично перетворилася на перешкоду для ефективної реструктуризації зайнятості», зумовлюючи значні соціальні втрати. З іншого боку, «проблеми, породжені неструктурованим

ринком праці», поглиблюють кризові явища в економіці, стримують структурні перетворення, перешкоджають створенню передумов для довгострокової макроекономічної стабілізації. Можна окреслити такі негативні риси ринку праці України: усталений характер зайнятості; невідповідність динаміки зайнятості динаміці виробництва; поєднання протилежних тенденцій неврівноваженої кон'юнктури українського ринку (кон'юнктури дефіциту праці та кон'юнктури надлишку праці); надмірне розширення неформального та тіньового сектору; нерегламентована зайнятість у потенційно перспективних і самозайнятість у технологічно примітивних видах економічної діяльності; відсутність чіткої межі, що відокремлює офіційний сектор від неофіційного; відсутність реальної статистики зайнятості, що перешкоджає проведенню ефективної політики, пов'язаної з ринком праці; домінування «захисної реструктуризації» у структурі реструктуризації зайнятості, що означає пасивне пристосування підприємств до нових умов господарювання та низькі темпи реалокації зайнятості; викривлення галузевої структури зайнятості тощо [8, с. 4].

Сказане свідчить, що модернізація господарства, яка відбувалася останнім часом, формувалася як низхідні тенденції розвитку національної та регіональної економік, що в кінцевому результаті зумовило ряд негативних ознак національного та регіонального ринків праці (табл. 1).

Таблиця 1

Негативні впливи модернізації економіки на ринок праці

Низхідні тенденції розвитку економіки	Негативні ознаки ринку праці
Ліквідація ряду підприємств в результаті масового «роздержавлення»	Масова втрата робочих місць, зменшення пропозиції роботодавців, стресові ситуації для значної частки працездатного населення, збільшення його захворюваності, розгортання еміграційних настроїв і процесів
Подрібнення великих промислових підприємств, втрата ними цілісних технологічних процесів, неможливість випуску промислової продукції, яка вироблялася ними раніше	Втрата робочих місць, знищення і непотрібність ряду професій, зменшення пропозиції роботодавців, масове погіршення здоров'я багатьох людей у результаті відчуття їх непотрібності суспільству, посилення еміграційних настроїв і процесів
Регресивні трансформації структури промисловості, які завершилися зміщенням акцентів на розвиток сировинних галузей	Посилення гендерних диспропорцій, більша затребуваність чоловічих професій, імміграція висококласних спеціалістів у гірничодобувну галузь
Латентний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій	Формування тіньового ринку праці, зростання частки зарплати в «конвертах», праця високоінтелектуальних українських працівників на інші держави
Деформація структури окремих видів діяльності, насамперед промисловості	Дисбаланс у попиті та пропозиції на робочу силу
Відсутність структурної політики розвитку економіки та окремих видів економічної діяльності в України	Структурні диспропорції національного та регіональних ринків праці

Дані таблиці, наведеної вище - аргументоване підтвердження тому, що низхідні тенденції розвитку економіки породжують негативні ознаки ринку праці.

Але, з іншого боку, проблеми формування і розвитку національного і регіональних ринків праці гальмують прогресивну модернізацію економіки. Експерти і вчені вважають, що однією з найгостріших таких проблем є регламентована сегментація ринку праці. У результаті «структурні диспропорції проявляються у невідповідності галузевої структури зайнятості потребам інноваційного розвитку економіки» [8, с. 4.].

Зазначимо, що ситуація на ринку праці погіршується і в результаті невідповідності сфери професійної освіти потребам ринку праці. Така ситуація «проявляється у суперечності між досить високим освітнім і професійно-кваліфікаційним потенціалом населення, з одного боку, і примітивізацією структури господарства – з іншого» та у збільшенні «розриву між технологічною складністю робіт і фактичним рівнем професіоналізму».

Висновок. Зазначені вище та інші суперечності між модернізацією економіки та розвитком ринку праці потребують заходів спрямованих на їх подолання. Серед таких заходів можна виокремити: підтримка розвитку базових високо- та середньотехнологічних виробництв, зокрема додаткове його кредитування, проведення технічного переоснащення виробничих потужностей підприємств літакобудування; розвиток ракетно-космічної галузі; просування промислової продукції вітчизняного виробництва на внутрішньому та зовнішньому

ринку, модернізація промислових виробництв та технологій, упровадження високих технологій у провідних галузях економіки та збільшення обсягів випуску високотехнологічної та конкурентоспроможної продукції, модернізація транспортної інфраструктури, розвитку зв'язку та інформаційних технологій, розвиток інфраструктури залізничного транспорту в частині розмежування руху пасажирських і вантажних поїздів, оновлення рухомого складу забезпечення доступності та підвищення якості транспортних послуг шляхом упровадження швидкісного руху пасажирських поїздів, лібералізація ринку авіаперевезень шляхом приєднання України до європейської програми «відкрите небо», розвиток мережі автомобільних доріг загального користування (реконструкція, ремонт аварійно небезпечних ділянок доріг, мостів, шляхопроводів) та інше.

Список літератури

1. Пашков С.О. Стратегії світогосподарських структурно-галузевих трансформацій / ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» - Автореф. дис. на здоб. наукового ступеня канд.екон.наук. Спеціальність 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини. Київ, 2010. , с.9. – 19 с.
2. Геєц В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. – Харків: Константа, 2006. – С. 272.
3. Федотова В.Г. Неоклассические модернизации и альтернативы модернизационной теории / В.Г. Федотова // Вопросы философии. – 2002. – № 12. – С.3-21.
4. Бражко О. В. Інституційне забезпечення функціонування ринку праці в Україні / О.В. Бражко // Економіка і держава. – 2010. – №1 – С. 79-81.
5. Грішнова О. А., Пасєка А. С. Динаміка змін соціально трудових відносин під впливом глобалізаційних тенденцій / О.А. Грішнова, А.С. Пасєка // Регіональна економіка. – 2010. – № 1. – С. 7 – 16.
6. Mankiw, N. G; Romer P. and Weil D. A Contribution to the Empirics of Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. - 1992. - № 107(2).- pp. 407-37.
7. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2012, с.108.
8. Системні вади ринку праці та пріоритети його реформування : аналіт. доп. / О. М. Пищуліна, О. П. Коваль, О. О. Кочемировська; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. с.72.

Аннотация

Ольга Антохова

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ ТРУДА

Раскрывается актуальность влияния модернизации как ключевого фактора существующих трансформационных изменений на общенациональном рынке труда так и на региональном. Делается упор на то, что современная модернизация влияет на развитие общественных отношений и на формирование информационного общества, ведет к углублению экономических отношений на рынке труда. Очерчены основные тенденции модернизации в экономике Украины за последние года и рассмотрено их влияние на формирование рынка труда. Обнаружены и определены негативные влияния модернизации экономики на рынок труда.

Ключевые слова: *модернизация, рынок труда, региональный рынок труда, тенденции модернизации, экономика знаний.*

Summary

Olga Antohova

MODERNIZATION OF ECONOMICS AS A FACTOR TRANSFORMATIONS ON REGIONAL LABOR MARKET

It reveals the relevance of the impact of modernization as a key factor in the transformation of existing changes on the national labor market and regional. Emphasis on the fact that the current modernization affects the development of social relations and the formation of the information society, which leads to the deepening of economic relations on the labor market. The basic modernization trends in Ukraine's economy in recent years and examine their impact on the formation of the regional labor market. Identified and outlined the negative impact of economic modernization on the labor market.

Keywords: *modernization, labor market, regional labor market, modernization trends, knowledge economy.*

УДК 338.24

© Ружинська Н.О., 2014
Національний університет ДПС України, Ірпінь

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Наводиться аналіз економічних проблем управління у сфері житлово-комунального господарства, проводиться дослідження економічного державного регулювання житлово-комунального господарства.

Ключові слова: *житлово-комунальне господарство, комунальне господарство, розвиток, управління, комунальні послуги.*

Постановка проблеми. Одним із пріоритетних напрямів реформування житлово-комунального господарства є і буде залишатися перехід від бюджетних дотацій до повноосяжної оплати споживачами житлово-комунальних послуг. Забезпечення надійного та високоякісного житлово-комунального обслуговування не може бути здійснене без проведення комплексних заходів у функціонуванні підприємств цієї галузі, створення сприятливих умов для інвестицій, позбавлення від витратного механізму формування тарифів на комунальні послуги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами регулювання житлово-комунального господарства на сучасному етапі розвитку займались такі провідні вчені, як Л. В. Беззубко, В. І. Логвиненко, О. М. Тищенко, М. О. Кизим, Т. П. Юр'єва, С. Ю. Юр'єва та ін.

Однак економічні проблеми управління житлово-комунального господарства на сучасному етапі ще не вичерпали себе. Сучасні умови господарювання вимагають удосконалення існуючих і розробки нових механізмів управління житлово-комунального господарства.

Постановка завдання. Мета статті полягає в проведенні аналізу економічних проблем управління у сфері житлово-комунального господарства. Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі завдання: розгляд рівня платежів населення за житлово-комунальні послуги; розгляд факторів, що впливають на цінову політику у сфері житлово-комунального господарства; дослідження економічного державного регулювання житлово-комунального господарства.

Викладення основного матеріалу дослідження. Відсутність налагодженого механізму управління, економічних стимулів зниження втрат з надання житлово-комунальних послуг, високі витрати, брак здорової конкуренції серед надавачів послуг житлово-комунальної сфери призводить до кризового економічного стану. Спостерігається стрімке зростання збитковості підприємств житлово-комунальної сфери, а це неминуче призводить до дотацій з бюджету.

Розглядаючи рівень платежів населення за житлово-комунальні послуги бачимо, що індекс споживчих цін на житло, воду, електроенергію та інші види палива значно вищий за індекс доходів населення, при тому, що індекс реальної середньомісячної заробітної плати має невпинну тенденцію до зниження, а це свідчить про те, що населення не має реальної можливості вчасно розраховуватися за надані послуги. Разом з тим стійко зростає вартість не тільки всіх видів послуг, але і предметів першої необхідності та продуктів харчування.

Для малозабезпечених верств населення компенсацією підвищення послуг житлово-комунального господарства є сформована спеціальна система виплат субсидій.

Практично в Україні існує два види субсидій. По-перше, це субсидії через тариф, де все населення країни, незалежно від рівня його доходів, сплачує комунальні послуги за тарифами, які значно нижчі від їх вартості, по-друге, – надання адресної безготівкової субсидії малозабезпеченим громадянам [2].

Основним недоліком надання субсидій для населення на відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг через тариф є наявність перехресного субсидіювання при встановленні тарифу для окремих груп споживачів [2]. І, як наслідок, реальна вартість тарифів значно вища за вартість наданих послуг для підприємств ніж аналогічні тарифи для населення, а підприємства також підвищують вартість товарів і послуг, які споживає населення, в тому числі і малозабезпечені верстви. Тобто фактично держава змушує підприємства компенсувати вартість послуг, які недоплачені населенням за рахунок самого ж населення.

Усе це призводить до постійно зростаючої тенденції заборгованості населення за оплату комунальних послуг протягом останніх років.

Причинами такого стану в житлово-комунальному господарстві були і залишаються фінансові втрати, що зумовлені бездохідністю підприємств комунальної сфери за рахунок недофінансування наданих пільг певним категоріям громадян, а також недоотриманням платежів у повному обсязі за надані комунальні послуги бюджетним організаціям та інші втрати, а звідси - і недостатнє та неповне фінансування підприємств житлово-комунального господарства. Разом з тим спостерігається збільшення темпу зростання тарифів на житлово-комунальні

послуги за останні 6 років у порівнянні з індексом споживчих цін, при тому, що індекс споживчих цін на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива також вищий за індекс інфляції.

Але все ж таки існують причини для підвищення тарифів на житлово-комунальні послуги, такі як:

– зростання цін на енергоносії;
– зарахування до складу витрат на формування тарифів інвестиційної складової на модернізацію основних засобів підприємств комунальної сфери;
– підвищення прожиткового мінімуму;
– реформування системи оплати праці працівників сфери надання житлово-комунальних послуг.

Виходячи з даної ситуації, постає актуальною проблема формування економічно обґрунтованих тарифів, а це означає, що мінімально можливі тарифи, які складають основу виробництва житлово-комунальних послуг, відповідають затвердженим стандартам якості з урахуванням витрат на відновлення основних засобів на підприємствах житлово-комунального господарства. Але такий підхід розглядає інтереси тільки підприємств житлово-комунального господарства і не враховує соціальний аспект. Хоча доцільніше було би впровадити тарифну політику у сфері житлово-комунального господарства таку, яка би враховувала платоспроможний попит наданих послуг.

Існують дві принципово різні думки з приводу ціноутворення у сфері житлово-комунального господарства. По-перше, у сфері житлово-комунального господарства вкрай необхідне ринкове ціноутворення, тобто встановлення цін суто в інтересах виробника із забезпеченням для нього максимального прибутку. По-друге, регульоване ціноутворення, яке унеможливить припинення надавання споживачам послуг.

Розглядаючи фактори, які впливають на цінову політику у сфері житлово-комунального господарства, можна сказати, що найбільше впливають на ціноутворення та рівень тарифів на житлово-комунальні послуги рівень фактичних витрат підприємств-виробників послуг, рівень розвитку конкуренції на ринку цих же послуг, ефективність механізму державного регулювання цього ж ринку, рівень платоспроможності споживачів послуг.

На практиці це виглядає так, що підприємства житлово-комунальної сфери навіть не намагаються знизити собівартість послуг, тому що немає проблеми зі збутом цих послуг, тож спостерігається, що реально ці підприємства є монополістами у своїй сфері (локальні монополісти). Більше того, ці підприємства, навпаки, зацікавлені в підвищенні витрат на виробництво послуг, що і є основою зростання тарифів.

Парадоксом даної ситуації є те, що споживачі не мають можливості відмовитися від наданих їм послуг і продовжують споживати неякісні послуги, які виражаються у повній відсутності надійності й екологічної безпеки, але ще й оплачувати ці послуги за завищеними тарифами. Тому єдиним виходом із даної ситуації є розвиток ринкових відносин, створення здорової конкуренції серед надавачів послуг житлово-комунальної сфери та впровадження державної політики демонополізації підприємств житлово-комунального господарства. Усе це можливе завдяки таким напрямам [3]:

– принципове чи ініціативне розукрупнення, в тому числі розподіл господарюючих суб'єктів;
– створення паралельних виробничих структур;
– диверсифікація капіталу всередині підприємства;
– стимулювання конкуренції всередині підприємства;
– залучення іноземних інвестицій.

Разом з тим створення конкурентного середовища неможливе без створення належних привабливих умов для бізнесу у сфері управління житловим фондом, інвестицій у комунальний сектор, а також фінансового оздоровлення підприємств житлово-комунального господарства.

Висновки. Неефективність політики державного регулювання в житлово-комунальному господарстві полягає в тому, що підприємства комунальної сфери використовують бюджетні кошти для фінансування галузі. Використання підприємствами застарілих технологій управління, нерозвиненість конкурентних відносин, низька інвестиційна привабливість і є наслідком цієї неефективної політики.

Виходячи з наведеного, можна сказати, що в основі ідеї економічно обґрунтованих тарифів повинен знаходитися компроміс між постачальниками та споживачами комунальних послуг, а це означає тісний зв'язок економічних і фінансових інтересів підприємств житлово-комунального господарства з соціальними цілями при встановленні тарифів на їх продукцію. Усе це можливе лише через, по-перше, визначення ціни послуг за оцінкою фактичних і запланованих затрат на підприємствах житлово-комунального господарства, по-друге, моніторинг соціально-економічних умов споживачів при визначенні ціни комунальних послуг, по-третє, здійснення органами місцевого самоуправління контролю ціни виробництва послуг і ціни їх споживання, корегування тарифів, а також дослідження можливості бюджету надавати дотації для розвитку галузі, по-четверте, здійснення експертизи економічної доцільності тарифів, результатами якої будуть установлення правильності і достовірності наданої інформації, виявлення завищених витрат, розробка заходів, щодо їх усунення та зниження собівартості послуг, а також внесення пропозицій і рекомендацій щодо визначення тарифів для населення через розробку соціально-економічних умов, по-п'яте, внесення пропозицій щодо

економічно-обґрунтованих тарифів на житлово-комунальні послуги.

Список літератури

1. Логвиненко В. І. Державне управління функціонуванням і розвитком ЖКГ в Україні : монографія / Під загальною редакцією д. е. н., проф. В. В. Дорофієнка. – Донецьк : СПД Купріянов В. С., 2009. – 488 с.
2. Реформирование жилищно-коммунального хазяйства : опыт и перспективы деятельности / Беззубко Л.В., Шаманова А.Н., Ефимочкина С.А., Беззубко Б. И. – Донецк : Норд-компьютер, 2008. – 200 с.
3. Тищенко О. М. Реформування житлово-комунального господарства: теорія, практика, перспективи : монографія / О. М. Тищенко, М.О. Кизим, Т. П. Юр'єва, С. Ю. Юр'єва, І.В. Покуца. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 398 с.

Аннотация

Наталия Ружинская

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Приводится анализ экономических проблем управления в сфере жилищно-коммунального хозяйства, проводится исследование экономического государственного регулирования жилищно-коммунального хозяйства.

Ключевые слова: *жилищно-коммунальное хозяйство, коммунальное хозяйство, развитие, управление, коммунальные услуги.*

Summary

Nataliia Ruzhynska

THE ANALYSIS OF ECONOMIC PROBLEMS OF MUNICIPAL HOUSING EKONOMY IS ANALYZED

The analysis of economic problems of municipal housing ekonomy is analyzed and economic state regulation of municipal housing ekonomy is researched.

Key words: *municipal housing ekonomy, municipal housing enterprise, development, management, municipal serviees.*

УДК 338.24:658.115.31

© Кайданник О.Б., 2014
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова, Харків

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Систематизовано теоретико-методологічні підходи до визначення поняття державно-приватного партнерства (ДПП), запропонована систематизація визначень ДПП за такими підходами : інституціональний, формалістський, правовий і консолідаційний, з'ясовано співвідношення понять «державно-приватне партнерство» і «публічно-приватне партнерство», розроблено авторське визначення ДПП.

Ключові слова : *державно-приватне партнерство, систематизація дефініцій державно-приватного партнерства, співпраця держави та бізнесу.*

Постановка проблеми. Головним завданням на сучасному етапі розвитку економіки є модернізація підприємств інфраструктурних галузей, їх технічне переоснащення та технологічне оновлення. Міжнародний досвід показав, що перехід економіки на інноваційний шлях розвитку неможливий при залученні тільки державних ресурсів, які є вкрай обмеженими та недостатніми. Рішення вказаної проблеми можливе лише за рахунок об'єднання зусиль держави та приватного бізнесу, яке в світовій практиці реалізується в рамках інституту державно-приватного партнерства (ДПП). На сьогодні в науці немає однозначного підходу до визначення поняття «державно-приватне партнерство», що пояснюється складністю економічної природи предмета, невизначеністю його меж і обмеженістю нормативної бази такого партнерства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематиці визначення сутності державно-приватного партнерства присвячені праці Г. Ходжа, К. Гріва, А.Акінтоє, Д. Грімсі, М. Льюіса. Особливості ДПП як окремої економічної категорії розглядали російські вчені : В. Г. Варнавський, Д. М. Амунц, В. О. Міхєєв, О. П. Мамченко, І. А. Долженко, М. В. Вілісов. Серед вітчизняних науковців проблеми взаємодії держави та бізнесу на засадах ДПП розглядали І. В. Запатріна, К. В. Павлюк, С. М. Павлюк, О. М. Полякова та інші.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на велику кількість публікацій, проблема переосмислення сутності й економічної природи ДПП потребує подальшого дослідження, оскільки докорінно змінилися внутрішні та зовнішні умови життєдіяльності українського суспільства, оновлена інституційна база.

Постановка завдання. Метою статті є систематизація наукових поглядів на сутність поняття державно-приватного партнерства та вдосконалення термінологічного апарату для сприяння встановленню конструктивних відносин держави та бізнесу в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Термін «державно-приватне партнерство» з'явився на початку 80-х років для характеристики особливих відносин між державою та приватним сектором. Ці відносини складалися і розвивалися, як правило, у сфері виробничої та соціальної інфраструктури (автомобільні і залізні дороги, аеропорти, морські порти, енергетичні мережі, комунальне господарство, телекомунікації, об'єкти освіти, охорони здоров'я та культури). Виникнення відносин такого типу стало наслідком загального курсу на лібералізацію та скорочення державної участі в економіці. Головне протиріччя сучасного управління інфраструктурним комплексом полягає в тому, що, з одного боку, приватизація його об'єктів в більшості країн визнається недоцільною з соціально-політичних причин, у зв'язку високими ризиками дискримінації найбільш вразливих верств населення. З іншого боку, обмеженість державних і муніципальних бюджетів, зростаючі соціальні зобов'язання обумовлюють низьке зростання, а в окремих випадках – навіть скорочення витрат на інфраструктурні потреби. Вирішення цього протиріччя досягається саме за рахунок впровадження особливої форми взаємин – державно-приватного партнерства, яке забезпечує залучення приватного сектору з метою будівництва та ефективної експлуатації об'єктів інфраструктури.

За кордоном термін «державно-приватне партнерство» позначається по-різному : в Європі використовується абревіатура PPP (Public-Private Partnership), тоді як у США та Канаді – позначення P3 або P-P Partnerships, у Великобританії застосовується термін «приватна фінансова ініціатива» (Private Finance Initiative – PFI). У Франції протягом тривалого часу використовувався термін «концесія» для позначення певних моделей ДПП, розповсюджених у країні. Існування варіацій назви одного й того ж механізму також ускладнило формування загального поняття державно-приватного партнерства й обмін досвідом у цій сфері.

В окремих країнах застосовуються різноманітні визначення державно-приватного партнерства. У Великобританії, наприклад, ця форма господарювання трактується як «ключовий

елемент стратегії уряду щодо забезпечення своєчасного, високоякісного комунального обслуговування та підвищення конкурентоспроможності країни». ДПП мають широке розмаїття форм – від «приватної фінансової ініціативи» до змішаних підприємств і концесій, аутсорсингу, продажу частини акцій об'єктів комерційної діяльності, що належать державі [1].

У США державно-приватне партнерство розуміється як закріплена в договірній формі угода між державою та приватною компанією, яка дозволяє останній певним чином брати участь у державній власності більшою мірою в порівнянні з існуючою практикою. Така угода зазвичай передбачає наявність контракту відповідного урядового агентства з приватною компанією, предметом якого виступає реконструкція, будівництво об'єкта державної власності та/або його експлуатація, управління і т. д. Основні права власності на цей об'єкт не змінюються, держава навіть після передачі об'єкта приватній компанії залишається її власником. Термін ДПП визначає широкий спектр відносин у діапазоні від відносно простих контрактів, за якими приватна компанія бере на себе певні ризики та погоджується з системою штрафних санкцій до комплексних, складних проектів, що які передбачають будівництво, модернізацію об'єктів та управління ними [2].

На сьогодні низка дослідників прийшли до спільної думки, що ДПП являє собою співпрацю для реалізації спільної мети при об'єднанні ресурсів з метою збільшення вигод від використання відповідних компетенцій і сильних сторін державного та приватного секторів [3; 4; 5].

А. Акінтоє зі співавторами звертають увагу на юридичний бік механізму ДПП, визначаючи його як довгостроковий контракт між державним органом і приватним сектором, у якому ресурси та ризики розподіляються для цілей розвитку суспільної інфраструктури [6]. У такому формулюванні підкреслюється ідея про довгострокову співпрацю держави та приватного сектору для реалізації проекту з розвитку суспільної інфраструктури, за який партнери несуть спільну відповідальність на всьому протягомусього його життєвого циклу.

З розвитком і поширенням механізму ДПП у світі Г. Ходж і К. Грів визначили державно-приватне партнерство як інституційну угоду між державним та приватним секторами з метою співробітництва, яке реалізується через створення нової організаційної одиниці [7]. У цьому визначенні з'являється новий елемент, необхідний для здійснення проекту зі створення та/або розвитку інфраструктури суспільного сектору, а саме : нова організаційна одиниця, яка і несе відповідальність зі сторони приватного сектора за реалізацію проекту.

У своїй більш пізній праці з розгляду реалізації інфраструктурних проектів Г. Ходж і К. Грів розуміють ДПП як фінансові моделі, які дозволяють державному сектору залучати та використовувати капітал приватного сектору для поліпшення можливостей діяльності як регіонального уряду, так і приватних компаній, залучених в проект [8]. Тобто, автори підкреслюють наявність тісних взаємозв'язків між державою і приватним сектором, які утворюються при реалізації спільного проекту з використанням механізму ДПП.

Близьке до вказаного визначення дають Д. Грімсі і М. Льюїс. ДПП вони бачать як відносини, в межах яких відбувається розподіл ризиків і які грунтуються на загальній для держави та одного чи кількох приватних партнерів меті – надання узгодженого державою результату та/або державної послуги [9].

В Європейському Союзі та у світі в останні роки опубліковано багато документів, в яких ідеться про державно-приватне партнерство. Організація Об'єднаних Націй, наприклад, зміщує акцент у бік державного сектору, визначаючи, що ДПП створюється з метою забезпечити фінансування, планування, створення та експлуатацію об'єктів, виробництв і надання послуг державного сектору [10, с. 1].

Всесвітній банк пропонує ширше поглянути на права приватного сектору та дає таке визначення : «державно-приватне партнерство зазвичай засноване на угоді чи контракті між державою та приватним сектором для спільної реалізації інфраструктурних проектів з можливою передачею прав власності на отримані результати приватному сектору» [11]. Схожу думку поділяють і експерти однієї з найбільших консалтингових компаній світу «Deloitte» : ДПП являє собою «контрактну угоду між урядовим агентством і приватною компанією, яка дозволяє останній збільшити її участь у наданні суспільних послуг» [12, с.5].

Д. Делмон у праці «Державно-приватне партнерство в інфраструктурі» пропонує трактувати термін ДПП у найбільш широкому сенсі, визначаючи його як «будь-які контрактні чи юридичні відносини між державними і приватними структурами з метою поліпшення та/або розширення інфраструктурних послуг, за винятком контрактів за державним замовленням (державні закупівлі)» [13, с. 2].

Багато уваги проблематиці державно-приватного партнерства приділяє російський дослідник В. Г. Варнавський. У ранніх працях він одним із перших в пострадянських країнах дав максимально загальне визначення : «державно-приватне партнерство – це інституційний у організаційний альянс між державою та бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значущих проектів і програм у широкому спектрі сфер діяльності: від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості та НДДКР до забезпечення суспільних послуг» [14, с. 109-113].

У пізніших працях Варнавський В. Г. визначає державно-приватне партнерство як юридично закріплену в договорі взаємодію між державою та підприємницьким сектором щодо об'єктів

державної та муніципальної власності, а також послуг, що виконуються і надаються державними і муніципальними органами, закладами та підприємствами з метою реалізації суспільно значущих проектів в широкому спектрі видів економічної діяльності» [15].

Варнавський В. Г. також відзначає, що державно-приватне партнерство у світовій економічній теорії і практиці розуміється у двох сенсах. По-перше, це система відносин держави та бізнесу, яка використовується як інструмент національного, міжнародного, регіонального, міського, муніципального економічного і соціального розвитку та планування. По-друге, та це конкретні проекти, що реалізуються різними державними органами і приватними компаніями на об'єктах державної та муніципальної власності [15].

Незважаючи на відмінність трактувань поняття різними науковцями, Варнавський В. Г. відзначає, що предмет ДПП розуміється однозначно : ним завжди виступає державна (муніципальна) власність або послуга, що надається органами влади суб'єктам економіки [16].

Більшість авторів, трактуючи поняття ДПП, акцентують увагу на тому, що в рамках партнерства державного та приватного сектору відбувається розподіл і збалансування ризиків, повноважень та/або прибутків.

ДПП передбачає дотримання балансу інтересів. На цьому наголошує Амунц Д. М., який стверджує, що збалансованість інтересів є основоположною рисою ДПП [17, с. 16-24].

Міхєєв В. О. визначає державно-приватне партнерство як систему співробітництва приватного сектора, підприємств і організацій бізнесу з державними установами, а також регіональних корпорацій з державними підприємствами, установами, спрямована на виконання актуальних соціально-економічних завдань [18, с.34].

Мамченко О.П. і Долженко І.А. пропонують розуміти ДПП як законодавчо визначену форму взаємодії держави та приватного бізнесу, юридично закріплену договором, засновану на принципі рівноправної кооперативної поведінки [19, с.246].

Вілісов М. В. убачає в державно-приватному партнерстві правовий механізм забезпечення рівноправності держави та бізнесу в рамках реалізації економічних проектів, спрямованих на досягнення цілей державного управління» [20].

Вітчизняні науковці також приділяють багато уваги дослідженню різних аспектів державно-приватного партнерства. Визначенню сутності та ролі господарського партнерства держави та бізнесу присвячені праці таких учених, як К. В. Павлюк, С. М. Павлюк, О. М. Полякова, І.В. Запатріна [21] та ін.

Закон України «Про державно-приватне партнерство» визначає ДПП як співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних і комунальних підприємств, або фізичними особами-підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору [22].

К. В. Павлюк і С. М. Павлюк вбачають в державно-приватному партнерстві конструктивне співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності і громадянських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значущих проектів на засадах пріоритетності інтересів держави, її політичної підтримки, консолідації ресурсів сторін, ефективного розподілу ризиків між ними, рівноправності і прозорості відносин для забезпечення поступального розвитку суспільства [23, с.11].

О.М. Полякова визначає ДПП як суспільний інститут, що охоплює сукупність формальних і неформальних правил, у рамках яких з метою задоволення потреб суспільства здійснюється спільна діяльність державних органів влади і приватного сектору на основі набору альтернатив поводження [24, с. 318].

При цьому наукові дискусії точаться не лише з приводу сутності поняття, а і відносно правильності перекладу з англійської мови Public-Private Partnership. В економічній літературі можна зустріти такі варіанти, які використовуються як синоніми: державно-приватне партнерство, приватно-державне партнерство, муніципально-приватне партнерство, приватно-суспільне партнерство, приватно-державна кооперація, публічно-приватне партнерство, суспільно-приватне партнерство, партнерство держави і приватного сектору [25, с. 16]. Найчастіше в науковій літературі зустрічаються поняття «державно-приватне партнерство» та «публічно-приватне партнерство», які деякі науковці пропонують не лише розмежовувати, а й позиціонувати їх як взаємовиключних понять [26, с.207].

І.В. Запатріна наголошує на тому, що використання терміна «державно-приватне партнерство» замість «публічно-приватне партнерство» звужує сутність цього поняття, оскільки в цьому випадку органи державної влади та органи місцевого самоврядування фактично не визнаються окремими суб'єктами публічної влади [21, с.11].

Враховуючи специфіку економіки пострадянських країн, яка протягом тривалого часу зосереджувала в державному апараті всю владу, власність і засоби впливу на економічні процеси, автор даної статті вважає більш доцільним на пострадянському просторі (в тому числі і на теренах України) використовувати термін «державно-приватне партнерство» як таке, яке більш точно відповідає реаліям сучасності. Саме держава ініціює більшість проектів ДПП, виступає їх головною діючою особою і домінантою. Від

держави залежить інвестиційна привабливість інфраструктурних об'єктів та можливість розповсюдження механізмів державно-приватного партнерства задля поступального розвитку суспільства. В очах інвестора саме держава виступає гарантом не лише повернення вкладених коштів, а і отримання прибутку.

У перспективі за умови розвитку демократії, громадянського суспільства, фінансової незалежності та стійкості органів місцевого самоврядування, більш доцільним буде застосування терміна «публічно-приватне партнерство».

З метою систематизації дефініцій поняття «державно-приватне партнерство» автор статті пропонує застосовувати такі підходи : інституціональний, формалістський, правовий і консолідаційний (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика визначень поняття державно-приватного партнерства

№	Джерело, автор	Визначення державно-приватного партнерства
		Інституціональний підхід
1	О. М. Полякова [24, с.318]	Суспільний інститут, що охоплює сукупність формальних і неформальних правил, в рамках яких з метою задоволення потреб суспільства здійснюється спільна діяльність державних органів влади та приватного сектору на основі набору альтернатив поводження
		Формалістський підхід
2	Г. Ходж, К. Грів [8]	Фінансові моделі, які дозволяють державному сектору залучати та використовувати капітал приватного сектору для поліпшення можливостей діяльності як регіонального уряду, так і приватних компаній, залучених у проект
3	Мамченко О.П., Долженко І.А. [19,с. 246]	Законодавчо визначена форма взаємодії держави і приватного бізнесу, юридично закріплена договором, заснована на принципі рівноправної кооперативної поведінки
		Правовий підхід
4	А.Акінтоє та співавтори [6]	Довгостроковий контракт між державним органом і приватним сектором, у якому ресурси та ризики розподіляються для цілей розвитку суспільної інфраструктури
5	Г. Ходж, К. Грів [7]	Інституційна угода між державним і приватним секторами з метою співробітництва, яке реалізується через створення нової організаційної одиниці
6	Всесвітній банк [11]	Угода чи контракт між державою та приватним сектором для спільної реалізації інфраструктурних проектів з можливою передачею прав власності на отримані результати приватному сектору
7	Вілісов М.В. [20]	Правовий механізм забезпечення рівноправності держави та бізнесу в рамках реалізації економічних проектів, спрямованих на досягнення цілей державного управління
		Консолідаційний підхід
8	Д. Грімсі і М. Льюіс [9]	Відносини, в межах яких відбувається розподіл ризиків і які грунтуються на загальній для держави й одного чи кількох приватних партнерів меті – надання узгодженого державою результату та(або) державної послуги
9	Д. Делмон [13, с.2]	Будь-які контрактні чи юридичні відносини між державними і приватними структурами з метою покращення та/або розширення інфраструктурних послуг, за винятком контрактів за державним замовленням (державних закупівель)
10	Організація Об'єднаних Націй [10, с.1]	Відносини між державою та приватним бізнесом, метою яких є забезпечення фінансування, планування, створення й експлуатації об'єктів, виробництв і надання послуг державного сектору
11	Варнавський В. [14, с.109-113]	Інституційний та організаційний альянс між державою та бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значущих проектів і програм у широкому спектрі сфер діяльності : від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості та НДДКР до забезпечення суспільних послуг
12	Варнавський В.Г. [15]	Юридично закріплена в договорі взаємодія між державою і підприємницьким сектором щодо об'єктів державної та муніципальної власності, а також послуг, що виконуються і надаються державними і муніципальними органами, закладами та підприємствами з метою реалізації суспільно значущих проектів в широкому спектрі видів економічної діяльності
13	Міхєєв В. О. [18, с.34]	Система співробітництва приватного сектора, підприємств і організацій бізнесу з державними установами, а також регіональних корпорацій з державними підприємствами, установами, спрямована на виконання актуальних соціально-економічних завдань
14	Закон України «Про державно-приватне партнерство» [22]	Співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних і комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору
15	К. В. Павлюк та С. М. Павлюк [23, с.11]	Конструктивне співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності і громадянських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значущих проектів на засадах пріоритетності інтересів держави, її політичної підтримки, консолідації ресурсів сторін, ефективного розподілу ризиків між ними, рівноправності і прозорості відносин для забезпечення поступального розвитку населення

Враховуючи проведений автором грунтовний аналіз існуючих підходів до визначення ДПП, пропонуємо визначення, яке відображає особливості сучасного етапу розвитку економіки України та існуючої інституційної бази: державно-приватне партнерство – це оформлена договором форма узгодженої, конструктивної взаємодії держави (органів місцевого самоврядування) з приватним бізнесом, що передбачає взаємний розподіл ризиків і винагород у спільній діяльності щодо забезпечення поступального економічного розвитку державних (комунальних) підприємств та надання населенню якісних послуг.

Висновки. Систематизація наукових поглядів на сутність поняття державно-приватного партнерства дала змогу виокремити ряд ознак, які дозволяють відрізняти цей механізм від інших форм взаємодії держави та бізнесу : 1) предметом ДПП виступає державна та муніципальна власність, а також послуги, що надаються державою, муніципальними органами влади та бюджетними організаціями; 2) ДПП спрямоване на розвиток інфраструктури, в тому числі соціальної; 3) ДПП носить партнерський та в більшості випадків довгостроковий характер; 4) ДПП забезпечує розподіл ризиків, витрат і прибутку в заздалегідь узгоджених пропорціях; 5) взаємовідносини сторін зафіксовані в офіційних документах (договір, угода, контракт).

Список літератури

1. Public Private Partnerships – the Government's Approach. L., 2000. P. 6.
2. Report to Congress on Public-Private Partnerships. Wash., 2004. P.10.
3. Widdus R. Public-Private Partnerships for Health: Their Main Targets, Their Diversity, and Their Future Direction // Bulletin of the World Health Organization. 2001. Vol. 79. P. 713–720.
4. Pongsiri N. Regulation and Public-Private Partnerships // International Journal of Public Sector Management. 2002. Vol. 15. N 6. P. 487–495.
5. Nijkamp P., Van der Burch M., Vidigni G. A Comparative Institutional Evaluation of Public Private Partnerships in Dutch Urban Land-Use and Revitalization Projects // Urban Studies. 2002. Vol. 39. N 10. P. 1865–1880.
6. Akintoye A., Beck M., Hardcastle C. Public-Private Partnerships: Managing Risks and Opportunities. Oxford, UK; Malden, MA: Blackwell Science, 2003.
7. Hodge G., Greve C. (eds.). The Challenge of Public–Private Partnerships: Learning from International Experience. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2005.
8. Hodge G., Greve C. Public-Private Partnerships: An International Performance Review // Public Administration Review. 2007. June. P. 37–49.
9. Grimsey D., Lewis M. K. Public Private Partnerships: The Worldwide Revolution in Infrastructure Provision and Project Finance. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar, 2004.
10. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства. – Женева: Издательство Организации Объединенных Наций, 2008.
11. Private Participation in Infrastructure Projects Database // The World Bank Group – The Public-Private Infrastructure Advisory Facility. July 2008. – http://ppi.worldbank.org.
12. Closing the Infrastructure Gap: The Role of Public-Private Partnerships. A Deloitte Research Study. 2006.
13. Делмон Дж. Государственно-частное партнёрство в инфраструктуре: практическое руководство для органов государственной власти / Дж. Делмон. – АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства» при финансовой поддержке Консультативного офиса по участию частного сектора в инфраструктуре (PPIAF), 2010.
14. Варнавский, В.Г. Приватизационные процессы в инфраструктуре: успехи и ошибки реформ // Мировая экономика и международные отношения – 2005. – № 8. – Рец. на кн.: Reforming Infrastracture: Privatization, Regulation, and Competition. – Washington D.C., 2004.
15. Варнавский, В.Г. Место и роль государственно-частного партнерства в системе экономических категорий: попытка системного анализа / В.Г. Варнавский / [Електронний ресурс]. – Москва: Материалы Первого Российского экономического конгресса. – Режим доступа: http://www.econorus.org/cprogram.phtml?vid=tconf&sid=2&ssid=182&rid=57.
16. Варнавский, В.Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы методологии / В.Г. Варнавский. – Институт экономики РАН. Электронная версия статьи. – Режим доступа: www.inecon.ru/tmp/Varnavskiy.pdf.
17. Амунц, Д.М. Государственно-частное партнерство (часть 1) / Д.М. Амунц // Справочник руководителя учреждения культуры. – № 12. – 2005.
18. Михеев В. А. Государственно-частное партнерство: политика и механизм реализации / В. А. Михеев // В кн. «Проблемы формирования государственных политик в России». – М. : Научный эксперт, 2006. – 570 с.
19. Мамченко, О.П. Экономическая сущность и роль государственно-частного партнерства в реализации региональной экономической политики / О.П. Мамченко, И.А. Долженко // Известия Алтайского Государственного Университета. – № 2 (66). – 2010. – С. 245–249.
20. Вилисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // Власть. 2006. – № 7. – С. 14–19.
21. Запатрина И.В. Потенциал публично-частного партнерства в развивающихся экономиках / И.В. Запатрина. – К.: Центродрук, 2011. – 152 с.
22. Закон України «Про державно-приватне партнерство» / [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17.
23. Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – № 17. – С. 10–19.
24. Полякова О. М. Державно-приватне партнерство в Україні : проблеми становлення / О.М. Полякова // Коммунальное хозяйство городов: Научно-технический сборник. – К.: Техніка, 2009. – № 87. – С. 317–322.
25. Татаркин, А.И. Теоретические основы государственно-частного партнерства / А.И. Татаркин, О А. Романова, Ю.Г. Лаврикова // Бизнес, менеджмент право. – 2005. – №1. – С. 16
26. Рогова О. В. Інноваційні підходи до трактування поняття «публічно-приватне партнерство» / О.В. Рогова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2012. – Вип. 6(3). – С. 206–212.

Аннотация

Оксана Кайданник

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Систематизированы теоретико-методологические подходы к определению понятия государственно-частного партнерства (ГЧП), предложена систематизация определений ГЧП по таким подходам: институциональный, формалистский, правовой и консолидационный, выяснено соотношение понятий «государственно-частное партнерство» и «публично-частное партнерство», разработано авторское определение ГЧП.

Ключевые слова : *государственно-частное партнерство, систематизация дефиниций государственно-частного партнерства, сотрудничество государства и бизнеса.*

Summary

Oksana Kaydannyk

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

In this article we have systematized theoretical and methodological approaches to the definition of public-private partnership (PPP), offered systematization of PPP definitions in such approaches: institutional, formalistic, legal and consolidation, formulated the author's definition of PPP.

Keywords: *public-private partnership, systematization of public-private partnerships definitions, public-private cooperation.*

ФІНАНСИ. ГРОШІ. БАНКИ ТА БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 658.14

© Нікіфоров П.О., Семенюк В.О., 2014
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ФІНАНСОВА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЯК СПОСІБ ПОДОЛАННЯ ДЕФОРМАЦІЙ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН КОРПОРАЦІЙ

У статті досліджуються теоретичні та практичні аспекти реструктуризації підприємств, визначено основні науково-методичні підходи стосовно сутності фінансової реструктуризації, виявлено основні структурні диспропорції в складі активів та пасивів підприємств реального сектора економіки України, що зумовлені деформаціями фінансових відносин, сформовано новий підхід до розуміння економічної сутності фінансової реструктуризації.

Ключові слова: *реструктуризація підприємства, фінансова реструктуризація, структурні диспропорції, деформації фінансових відносин, зовнішні та внутрішні стейкхолдери, максимізація ринкової вартості, фінансова рівновага.*

Постановка проблеми. Порушення сталості системи фінансових відносин в Україні внаслідок поширення у вітчизняних умовах негативних явищ, що зумовлені світовою фінансово-економічною кризою, посилення стагнаційних тенденцій в інвестиційній сфері вимагає формування нових та удосконалення існуючих інструментів управління суб'єктами господарювання.

Для забезпечення реалізації структурних реформ в Україні, визначених у Програмі економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентноспроможна економіка, ефективна держава» [1] необхідно активізувати діяльність зі створення сприятливих умов для інвестування, яке є одним із найважливіших засобів забезпечення прогресивних структурних зрушень в економіці, поліпшення кількісних та якісних показників діяльності на мікро- та макрорівнях.

Для цього необхідне удосконалення існуючих фінансових механізмів структурних змін, що передбачає здійснення заходів зі стимулювання інвестування підприємствами власних коштів у розвиток та модернізацію виробництва, підвищення ефективності використання капітальних видатків державного бюджету, активізацію банківського кредитування, заохочення іноземного інвестування, а також розвиток альтернативних методів фінансування – фінансового лізингу, первинного розміщення цінних паперів на фондовому ринку, спільного інвестування [2].

Ефективним інструментом, який дозволяє удосконалити діючі фінансові механізми корпорацій виступає фінансова реструктуризація, що є універсальним способом трансформації фінансових відносин, за допомогою якого можна провести фінансове оздоровлення корпорацій, що перебувають у фінансовій кризі, підвищити ефективність функціонування та інвестиційну привабливість успішно працюючих корпорацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням фінансової реструктуризації присвячено багато досліджень вітчизняних науковців як: Білик М.Д., Довбня С.Б., Драмарецька Я.В., Волошанюк Н.В., Гавкалова Н.Л., Герасимчук З.В., Гриньова В.М., Гриньов А.В., Гринюк Н.А., Лепьохіна І.О., Мартиненко В.П., Моргулець О.Б., Полига С.О., Ращупкіна В.Н., Сарапіна О.А., Терещенко О.О., Федулова Л.І.

Віддаючи належне проведеним дослідженням питань фінансової реструктуризації, потрібно констатувати той факт, що сьогодні не сформовано єдиного цілісного підходу до визначення сутності даного інструменту фінансового управління. Дослідження, що стосуються фінансової реструктуризації корпорацій, носять фрагментарний характер та висвітлюють лише її окремі аспекти. У зв'язку з цим актуалізується пошук комплексного універсального підходу до визначення сутності фінансової реструктуризації корпорацій, який буде враховувати весь багатоаспектний характер даного процесу та дозволить сформувати про нього об'єктивне уявлення, як інструмента управління фінансовими відносинами суб'єктів господарювання.

Постановка завдання. Основною метою цієї статті є систематизація цінних науково-практичних підходів стосовно сутності фінансової реструктуризації корпорацій, їх критичний аналіз, виявлення основних фінансових домінант розвитку корпорацій у сучасних умовах та формування на цій основі універсального, комплексного підходу до розуміння сутності фінансової реструктуризації корпорацій.

Викладення основного матеріалу дослідження. Фінансова реструктуризація корпорації є частиною її загальної реструктуризації, тому перш ніж перейти до визначення сутності фінансової реструктуризації доцільно проаналізувати наукові та законодавчі підходи до реструктуризації підприємств,що дозволить узагальнити її основні сутнісні характеристики.

Сьогодні існує дуже багато різноманітних підходів, що стосуються визначення сутності реструктуризації підприємства, вони знаходять своє вираження в нормативно-правових актах і працях вітчизняних та іноземних науковців. Сьогодні одночасно існують, доповнюючи один одного, такі нормативно-правові документи у сфері реструктуризації підприємств:

- «Положення про порядок реструктуризації підприємств», затверджене наказом Фонду державного майна України № 667 від 12.04.2002 [3];
- «Положення про реструктуризацію підприємств» затверджене наказом міністерства промислової політики України № 460 від 18.07.2008 [4];
- Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» у редакції від 22.12.2011 №4212-VI [5].

У «Положенні про реструктуризацію підприємств» дається наступне визначення: «Реструктуризація – це здійснення комплексу організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зростання обсягів випуску конкурентноспроможної продукції та підвищення ефективності виробництва» [4].

Тобто, як бачимо з наведеного визначення, реструктуризація повинна сприяти збільшенню обсягів випуску конкурентноспроможної продукції та підвищенню ефективності виробництва, проте саме по собі збільшення обсягів випуску продукції, навіть при умові, що вона є конкурентноспроможною на ринку, не гарантує позитивного фінансового результату господарської діяльності, крім цього, в даному нормативно-правовому акті реструктуризація підприємства спрямована лише на виробничу сферу діяльності підприємства, хоча і передбачає комплекс заходів різного характеру.

Відповідно до «Положення про порядок реструктуризації підприємств» реструктуризація підприємства – це здійснення комплексу організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на підвищення інвестиційної привабливості об'єкта приватизації, збільшення обсягів випуску конкурентноспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва [3].

Наведене вище визначення відрізняється від попереднього тим, що в даному нормативно-правовому акті система заходів щодо реструктуризації спрямована на покращення інвестиційної привабливості об'єкта приватизації (державного підприємства або підприємства з державною часткою власності).

Інший підхід до реструктуризації підприємства передбачений у законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», в якому під реструктуризацією підприємства розуміється здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зокрема шляхом його поділу з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи, що не підлягає санації, на зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, підвищенню ефективності виробництва, збільшенню обсягів випуску конкурентноспроможної продукції та повному або частковому задоволенню вимог кредиторів [5].

З наведеного визначення бачимо, що реструктуризація підприємства виступає способом фінансового оздоровлення, проте дискусійним залишається той факт, що вона «спрямована на реорганізацію підприємства», адже процес реструктуризації підприємства не завжди пов'язаний з його реорганізацією. Крім того в даному визначенні відсутня єдина мета проведення реструктуризації підприємства. Тобто це система заходів, які або підвищують ефективність виробництва та збільшують обсяги випуску конкурентноспроможної продукції, або ж задовольняють повною мірою чи частково вимоги кредиторів. Такий підхід ускладнює можливість використання реструктуризації як інструмента управління підприємством.

З метою систематизації науково-методичних підходів, що пропонуються різними авторами до визначення сутності дефініції «реструктуризація підприємства», побудуємо таблицю 1. При цьому всі науково-методичні підходи можна згрупувати за двома основними критеріями, оскільки одна частина науковців розглядає реструктуризацію як інструмент управління, а інша як структурні зміни.

На нашу думку, найбільш повним визначенням реструктуризації підприємства є визначення Терещенка О.О. та Волошанюк Н.В.: «Реструктуризація підприємства – комплекс фінансово-економічних, організаційних і правових заходів, спрямованих на оновлення структури підприємства й управління, фінансів і виробництва, організаційно-правової форми діяльності, що дають змогу вдосконалити фінансово-економічні відносини підприємства для забезпечення ефективного використання його потенціалу та збільшення його ринкової вартості» [13, с.84].

У даній дефініції наведено весь спектр можливих заходів, що спрямовані не тільки на організаційно-виробничу, але й на фінансову сферу підприємства, крім того, ця система заходів підпорядкована головній меті фінансового менеджменту, якою сьогодні є максимізація ринкової вартості підприємства.

Таблиця 1

Науково-методичні підходи до визначення сутності дефініції «реструктуризація підприємства»

Автор	Визначення терміна «реструктуризація підприємства»
Реструктуризація як інструмент управління	
Лепьохіна І.А. [6, с.171-175]	Засіб управління процесами адаптації, свідома й цілеспрямована зміна основ функціонування й організаційної структури підприємства
Герасимчук З. [7, с.34-42]	Засіб забезпечення оптимального функціонування підприємства в ринкових умовах, що безупинно змінюються, відповідно до стратегії його розвитку
Ращупкіна В.М. [8]	Тривалий процес оздоровлення всіх життєвих циклів діяльності підприємства, спрямованих на їхню диверсифікованість, пов'язаних із активізацією інвестиційної діяльності в промисловості, що сприяє поліпшенню управління підприємством, підвищенню ефективності виробництва й конкурентноздатності продукції, матеріальній зацікавленості трудових колективів у кінцевих результатах своєї праці й на цій основі підвищенню продуктивності праці, зниженню витрат виробництва, поліпшенню фінансово-економічних результатів діяльності з урахуванням реалізації правових заходів щодо державної підтримки зазначених змін
Реструктуризація як структурні зміни	
Полига С. [9, с.3-11]	Перехід структурних підрозділів у самостійні господарські одиниці зі своїми розділовими балансами, розрахунковими рахунками; їхній зв'язок між собою послідовними технологічними переділами й кінцевим продуктом, а також результатом економічної діяльності всього підприємства дають можливість підвищити ефективність їхнього функціонування, створити єдину вертикаль управління
Водачек Л. [10, с.85-87]	Комплексні й взаємозалежні зміни структур,які забезпечують функціонування підприємства в цілому
Моргулець О.Б. [11]	Цілеспрямований комплекс змін в організаційно-функціональній структурі підприємства, що здатний підвищити ефективність його діяльності.
Гавкалова Н.Л. [12, с.14]	Перебудова підприємства, яка може бути пов'язана зі зміною форми власності (якщо це державне підприємство), організаційно-правової форми господарювання, організаційної і виробничої структури підприємства, управлінської структури, кадрів і безумовно з реформуванням фінансів підприємства
Терещенко О.О. Волошанюк Н.В. [12, с.84]	Комплекс фінансово-економічних, організаційних і правових заходів, спрямованих на оновлення структури підприємства й управління, фінансів і виробництва, організаційно-правової форми діяльності, що дають змогу вдосконалити фінансово-економічні відносини підприємства для забезпечення ефективного використання його потенціалу та збільшення його ринкової вартості.

* Узагальнено авторами

Крім того, Терещенко О.О. та Волошанюк Н.В. виділяють такі характерні ознаки реструктуризації як інструмента фінансового управління:

- реструктуризація повинна бути спрямована на створення підприємством доданої вартості;
- може проводитись як на підприємствах, що перебувають у скрутному фінансовому становищі (тобто виступати інструментом фінансового оздоровлення), так і на успішно діючих підприємствах, які мають великий потенціал зростання;
- може бути спрямована на вдосконалення внутрішньогосподарських фінансово-економічних відносин та на адаптацію діяльності підприємства до зовнішнього середовища (оптимізація відносин із зовнішніми стейкхолдерами);
- включає комплекс заходів із оновлення і поліпшення різних параметрів економічного стану та сфер діяльності компанії (виробництва, організаційної структури й управління, активів і пасивів) [13, с.84].

Особливе місце у процесі реструктуризації підприємства займає фінансова реструктуризація, оскільки без реструктуризації фінансових відносин неможливо досягти основних цілей та мети проведення реструктуризації підприємства. Погляди науковців стосовно сутності дефініції «фінансова реструктуризація» суттєво відрізняються, оскільки більшість учених концентрують увагу лише на певному сегменті внутрішніх чи зовнішніх фінансових відносин, крім того суттєво відрізняється мета проведення фінансової реструктуризації та способи її здійснення.

Білик М.Д. під фінансовою реструктуризацією вбачає самостійний спосіб досягнення стратегічних фінансових перетворень у процесі реалізації фінансової стратегії. Визначає, що фінансова реструктуризація підприємства - це система фінансово-економічних та інших заходів, спрямованих на реформування його фінансової діяльності і забезпечення досягнення мети його фінансової стратегії шляхом здійснення необхідних перетворень складу його капіталу, активів та грошових потоків, адаптованих до змін

кон'юнктури фінансового ринку та інших зовнішніх факторів формування результатів фінансової діяльності [14].

Реструктуризація виступає механізмом адаптації до змін кон'юнктури фінансового ринку та зовнішніх чинників, що впливають на формування результатів фінансової діяльності. При цьому фінансова реструктуризація спрямована на перетворення в капіталі, активах та грошових потоках, які є матеріальним вираженням фінансових відносин. Проте залишається невирішеним питання, що є мотивом проведення фінансової реструктуризації і яким чином визначити необхідність її проведення.

Драмарецька Я.В. розглядає фінансову реструктуризацію як процес формування ефективної фінансової бізнес-структури підприємства реального сектора економіки, що спрямований на підвищення вартості активів підприємства і його конкурентоспроможності на базі створення центрів фінансової відповідальності, що мають різний ступінь підконтрольності з розподілом діяльності підприємства на типові фінансово-аналітичні цикли [15].

Як бачимо з наведеного формулювання, фінансова реструктуризація розглядається лише з позиції організаційно-функціонального аспекту управління фінансовими відносинами підприємства та проводиться з метою підвищення вартості активів та конкурентноспроможності підприємства.

Головною ціллю фінансової реструктуризації як методу ефективної реорганізації фінансової функції та управління підприємством, на думку Драмарецької Я.В., є зміна структури фінансових і економічних взаємовідносин як всередині підприємства, так і з зовнішніми контрагентами для досягнення максимального ефекту від використання оборотних засобів на підприємстві, фінансових важелів, оптимізації грошових коштів і оподаткування [15].

На думку Мартиненко В.П. Вербіцької І.М., фінансова реструктуризація підприємства – це система заходів, спрямована на комплексне покращення фінансового стану підприємства за рахунок управління пасивами підприємства, інвестиціями та заборгованістю [16, с.87]. У такому підході основний акцент робиться на покращенні фінансового стану, проте, як показує діюча практика, фінансову реструктуризацію потрібно проводити не лише на проблемних підприємствах, але і на підприємствах, що мають стійке фінансове становище з метою підвищення ефективності функціонування. Крім того, доволі обмеженим є ствердження, що фінансова реструктуризація спрямована лише на управління пасивами, інвестиціями та заборгованістю, вона повинна передбачати значно більший спектр заходів.

Сарапіна О.А. під фінансовою реструктуризацією розуміє комплекс засобів щодо оптимізації взаємин підприємства з його фінансовими контрагентами (кредиторами й боржниками) з метою підвищення ефективності використання власного капіталу [17]. З наведеного визначення бачимо, що фінансова реструктуризація повинна проводитись з метою підвищення ефективності використання власного капіталу, тобто в інтересах власників (інвесторів) підприємства, що значною мірою корелює з головною метою фінансового менеджменту підприємства. Проте заходи згідно з таким підходом обмежуються лише взаємодією з фінансовими контрагентами, якими є кредитори і боржники підприємства.

Дещо інший підхід пропонують Терещенко О.О та Волошанюк Н.В., які фінансову реструктуризацію підприємства визначають як комплекс фінансово-економічних заходів, спрямованих на оновлення фінансової структури підприємства та системи управління фінансами з метою збільшення ринкової вартості компанії на основі удосконалення фінансово-економічних відносин підприємства та ефективного використання потенціалу синергії [18].

Отже, узагальнюючи діючі наукові підходи стосовно сутності фінансової реструктуризації, можна виділити наступні цілі її проведення:

- досягнення мети фінансової стратегії підприємства (Білик М.Д.);
- підвищення ефективності використання власного капіталу (Сарапіна О.А.);
- поліпшення фінансового стану (Мартиненко В.П., Вербіцька І.М.)
- підвищення вартості активів підприємства і його конкурентноспроможності (Драмарецька Я.В.);
- збільшення ринкової вартості компанії та ефективне використання потенціалу синергії (Терещенко О.О., Волошанюк Н.В.).

З огляду на зазначене вище видається доцільним формування єдиної мети, задля досягнення якої на корпораціях повинна проводитись фінансова реструктуризація, що поєднуватиме в собі цільове спрямування діючих підходів до визначення сутності фінансової реструктуризації.

До сучасної наукової парадигми фінансової реструктуризації корпорацій необхідно віднести концепцію управління її вартістю. Вартість є сумарним показником, що характеризує розміри й конкурентноспроможність, ринкову вартість капіталу, ефективність функціонування, роль підприємства в соціально-економічному розвитку суспільства. Саме максимізація ринкової вартості є сьогодні головною метою фінансового менеджменту корпорацій. Тому фінансова реструктуризація як інструмент управління повинна бути підпорядкована досягненню головної мети через трансформацію фінансових відносин корпорації.

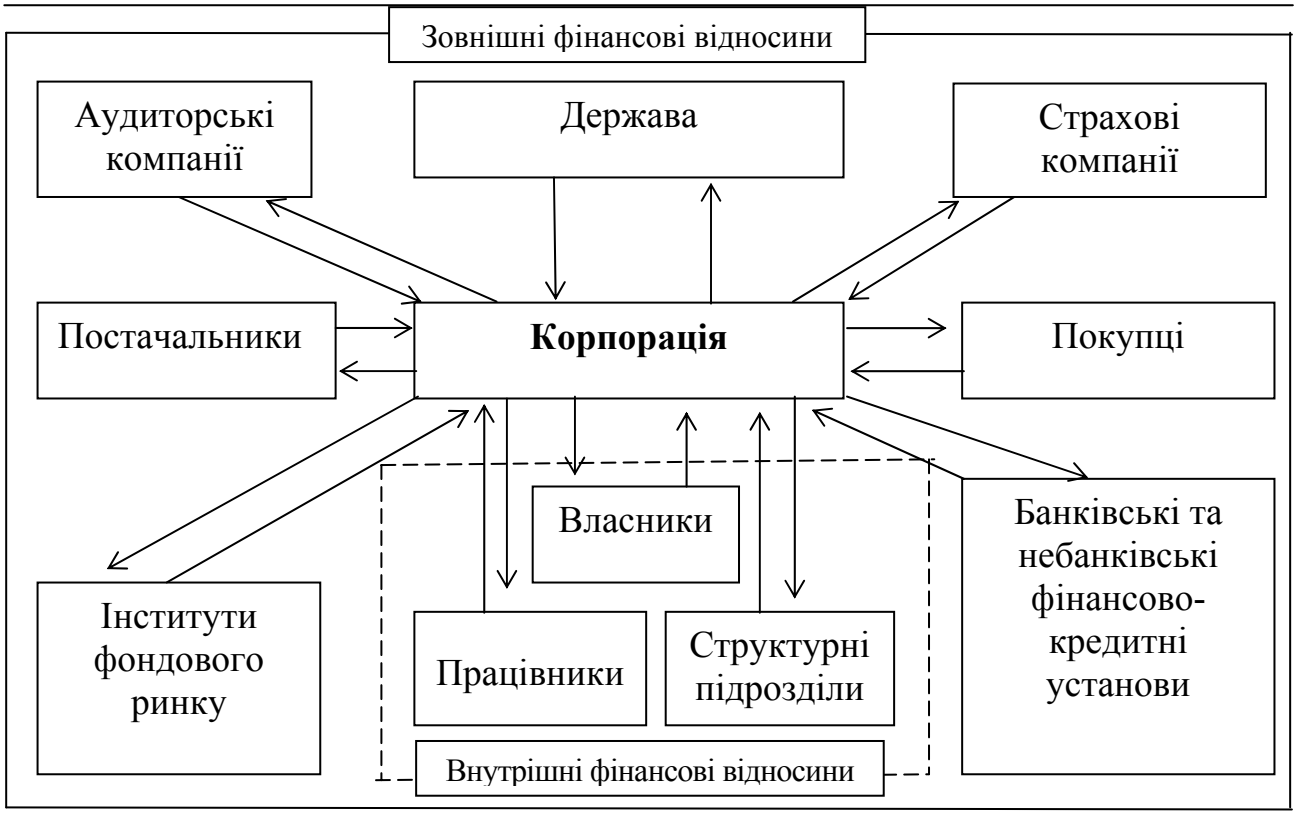


Рис. 1. Інституційний механізм фінансових відносин корпорації

Фінансові відносини корпорації по відношенню до підприємства є зовнішніми та внутрішніми і відображаються в грошових потоках, що генеруються фінансово-господарською діяльністю. Грошові потоки – розподілені в часі надходження та виплати грошових коштів. Схематично інституційний механізм фінансових відносин поданий на рис.1

Внутрішні фінансові відносини передбачають рух грошових потоків між корпорацією та її внутрішніми стейкхолдерами. Зокрема це відносини між корпорацією та її власниками (акціонерами) по формуванню (або ж збільшенню) статутного капіталу, виплати належних їм дивідендів. Наступною групою внутрішніх фінансових відносин є фінансові відносини між окремими структурними підрозділами корпорації, які виражаються в кругообігу грошових потоків між ними. Фінансові відносини між корпорацією і працівниками в першу чергу проявляються у виплаті заробітної плати, премій, надбавок і лежать у площині матеріальних мотиваційних чинників для ефективної роботи персоналу.

Зовнішні фінансові відносини передбачають рух грошових потоків між корпорацією та її зовнішніми стейкхолдерами. Фінансові відносини з постачальниками полягають в оплаті вартості придбаних активів (товарів, виконаних робіт чи наданих послуг), що використовуються у господарській діяльності.

Фінансові відносини з покупцями знаходять своє вираження під час реалізації продукції (надання робіт чи виконання послуг) та оплаті її вартості. З інститутами фондового ринку фінансові відносини виникають при розміщенні на ньому корпорацією власних цінних паперів з метою фінансування господарської діяльності чи зміни структури власності, або ж у разі здійснення фінансових інвестицій у купівлю цінних паперів.

Фінансові відносини між корпорацією та фінансово-кредитними установами виникають з приводу залучення позикового капіталу задля фінансування господарської діяльності, сплати відсотків за користування ним та з приводу погашення отриманих позикових джерел фінансування.

Фінансові відносини між державою та корпорацією в першу чергу знаходять своє вираження через сплату податків, зборів та спеціальних внесків до бюджету чи державних цільових фондів, плати за отримання дозволів чи ліцензій, з одного боку, та отримання державних замовлень на виготовлення продукції, дотацій чи субсидій з бюджету, з іншого. Фінансові відносини між корпорацією та страховими компаніями полягають у сплаті обов'язкових та добровільних страхових внесків, які здійснює корпорація та виплаті страхового відшкодування у разі настання страхового випадку.

У фінансових відносинах між корпорацією і аудиторськими компаніями виражається контрольна функція фінансів, з одного боку, аудиторські компанії здійснюють комплексну перевірку фінансово-господарської діяльності, а з іншого отримують за це фінансову винагороду у вигляді оплати вартості наданих послуг.

З метою оцінки ефективності фінансових відносин підприємств доцільно визначити основні тенденції, які спостерігаються останнім часом у структурі активів, пасивів та грошових потоків

суб'єктів господарювання. Для відображення структури активів підприємств за видами економічної діяльності побудуємо таблицю 2.

Таблиця 2

Структура активів підприємств у 2010-2012 роках

Показник	Значення показника, %				Зміни в структурі, %			
	01.01. 2010р	31.12. 2010р.	31.12. 2011р.	31.12. 2012р.	2010/ 2010поч	2011/ 2010	2012/ 2011	2012/ 2010
Необоротні активи	49,07	44,74	43,86	45,32	-4,33	-0,88	1,46	-3,75
Оборотні активи:	50,06	54,43	55,26	53,90	4,37	0,84	-1,36	3,84
- в т ч дебіторська заборгованість	31,66	33,56	32,08	31,39	1,90	-1,48	-0,68	-0,27
Витрати майбутніх періодів	0,84	0,80	0,82	0,74	-0,04	0,02	-0,09	-0,10
Необоротні активи та групи вибуття	0,03	0,04	0,05	0,05	0,00	0,02	-0,01	0,01
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	0,00	0,00	0,00	0,00

*Розраховано авторами за даними Державного комітету статистики [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

Негативною тенденцією, що спостерігається останнім часом на підприємствах України є порушення сприятливих співвідношень (структурні диспропорції) у складі їх активів. Так, протягом 2010-2012 років сукупні активи суб'єктів господарювання зросли з 3493792 млн. грн. на 01.01.2010 р. до 5419686,1 млн. грн. на 31.12.2012 р., при цьому питома вага необоротних активів зменшилась з 49,067% на 01.01.2010 р. до 45,317% на 31.12.2012 р.

На перший погляд така тенденція видається сприятливою, оскільки підвищується оборотність інвестованого в активи капіталу, проте це не зовсім так, оскільки в структурі оборотних активів основну питому вагу займає дебіторська заборгованість 63,243% на 01.01.2010 р. та 58,045% на 31.12.2012 р., а це капітал, що іммобілізований з господарського обігу суб'єктів господарювання.

Суттєве зростання протягом 2010-2012 років дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання з 1106143,6 млн.грн. на 01.01.2010 р. до 1701397,3 млн.грн. на 31.12.2012 р. або в 1,54 разів накладене на складне фінансово-економічне становище більшості підприємств, свідченням чого є збитковий характер господарської діяльності, якщо неодмінно веде до виникнення простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості, які є наслідками деформацій фінансових відносин з покупцями та споживачами продукції (послуг).

З метою відображення основних структурних пропорцій у складі пасивів підприємств, в яких відображені основні джерела їх фінансування та структура його капіталу, побудуємо таблицю 3, в якій проаналізуємо основні тенденції, що спостерігаються в структурі джерел фінансування підприємств протягом 2010-2012 років.

Таблиця 3

Структура пасивів підприємств у 2010-2012 роках

Показник	Значення показника, %				Зміни в структурі, %			
	01.01. 2010р	31.12. 2010р	31.12. 2011р	31.12. 2012р	2010/ 2010 поч	2011/ 2010	2012/ 2011	2012/ 2010
Статутний капітал	20,21	18,72	18,26	16,78	-1,48	-0,46	-1,48	-3,42
Додатковий капітал	16,99	17,93	16,61	18,32	0,94	-1,32	1,71	1,33
Резервний капітал	1,02	0,96	0,93	0,87	-0,06	-0,03	-0,06	-0,15
Нерозподілений прибуток	0,32	-0,43	0,34	1,05	-0,75	0,78	0,71	0,73
Неоплачений капітал	-2,69	-2,36	-2,22	-1,87	0,33	0,14	0,35	0,81
Забезпечення наступних витрат і платежів	2,11	2,05	2,20	2,09	-0,06	0,16	-0,12	-0,02
Доходи майбутніх періодів	0,51	0,48	0,62	0,58	-0,04	0,14	-0,03	0,07
Довготривалі зобов'язання	16,97	16,49	16,57	16,55	-0,48	0,08	-0,01	-0,42
Короткотривалі кредити	5,97	5,51	5,89	5,85	-0,45	0,37	-0,04	-0,12
Поточна заборгованість за довготривалими зобов'язаннями	1,56	1,69	1,47	1,68	0,13	-0,23	0,21	0,11
Кредиторська заборгованість	37,03	38,96	39,34	38,10	1,92	0,38	-1,24	1,07
Всього	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**

*Розраховано авторами за даними Державного комітету статистики [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

Як бачимо з таблиці 3, в структурі джерел фінансування підприємств також спостерігаються диспропорції, зокрема питома вага власного капіталу складає 35,84% на 01.01.2010 р. та 35,15% на 31.12.2012 р., наслідками чого є порушення їх фінансової стійкості і рівноваги та посилення залежності від позикових джерел фінансування. Структуру власного капіталу підприємств економіки України подано в таблиці 4.

Таблиця 4

Структура власного капіталу підприємств у 2010-2012 роках

Показник	Значення показника, %				Зміни в структурі, %			
	01.01. 2010р.	31.12. 2010р.	31.12. 2011р.	31.12. 2012р.	2010/ 2010поч	2011/ 2010	2012/ 2011	2012/ 2010
Статутний капітал	56,37	53,76	53,83	47,75	-2,61	0,07	-6,08	-8,62
Додатковий капітал	47,4	51,49	48,95	52,11	4,09	-2,54	3,16	4,71
Резервний капітал	2,83	2,76	2,75	2,47	-0,07	-0,01	-0,28	-0,36
Нерозподілений прибуток	0,89	-1,24	1,02	3	-2,13	2,26	1,98	2,11
Неоплачений капітал	-7,49	-6,77	-6,55	-5,33	0,72	0,22	1,22	2,16
Всього	**100**	**100**	**100**	**100**	**0**	**0**	**0**	**0**

*Розраховано авторами за даними Державного комітету статистики [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

Як бачимо з таблиці 4, у структурі власного капіталу питома вага нерозподіленого прибутку, що відображає частину прибутку, яка реінвестована у господарську діяльність суб'єктів господарювання, складає лише 0,89% на 01.01.2010 р. та 3% на 31.12.2012 р. Крім того, питома вага статутного капіталу зменшилась на 8,62% за 2010-2012 роки, що є негативною тенденцією, оскільки статутний капітал повинен бути основним власним джерелом фінансування підприємства та відображає фінансові ресурси, що внесені власниками (інвесторами) підприємств. Натомість зростає питома вага додаткового капіталу, в основному за рахунок іншого додаткового капіталу, що фактично відображає суми дооцінки вартості необоротних активів підприємств та не пов'язаний з реальним збільшенням фінансових ресурсів. При цьому варто відзначити, що станом на 31.12.2012 року додатковий капітал перевищує статутний у структурі джерел фінансування підприємств. казана структурна диспропорція. Указує в першу чергу на існування деформації фінансових відносин з власниками підприємств, додаткові інвестиції яких відображаються в складі додатково вкладеного капіталу, а не є внесками до статутного капіталу.

Основні структурні тенденції власного капіталу підприємств відобразимо на рис.2.

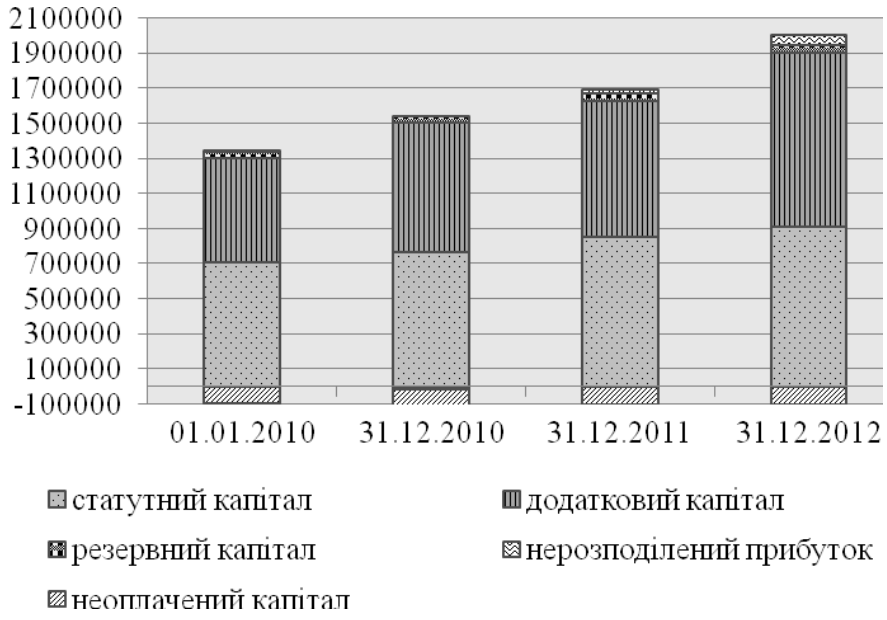


Рис.1. Структурні тенденції у власному капіталі підприємств у 2010-2012 роках (млн.грн.)

Що ж стосується позикових джерел фінансування, то кредиторська заборгованість становить 37,03% на 01.01.2010р. та 38,10% на 31.12.2012р. усіх джерел фінансування суб'єктів

господарювання. Також варто зазначити, що короткотривалі банківські кредити становлять лише 5,97% на 01.01.2010 р. та 5,85% на 31.12.2012 р., питома вага довгострокових зобов'язань складає 16,97% на 01.01.2010 р. та 16,55% на 31.12.2012 р.

Як бачимо з таблиці 3 сумарно позикові джерела фінансування складають 64,16% на 01.01.2010 р. та 64,85% на 31.12.2012 р., при цьому несприятливим з позиції фінансової стійкості та рівноваги є той факт, що в їх складі питома вага поточних зобов'язань становить 73,38% всіх позикових джерел фінансування станом на 31.12.2012 р. При цьому питома вага кредиторської заборгованості складає 83,10% станом на 01.01.2010 р. та 83,51% усіх поточних зобов'язань підприємств. Наслідками вказаних диспропорцій є наростання фінансових ризиків, що пов'язані зі структурою капіталу, підвищення залежності від зовнішніх джерел фінансування та збільшення ризиків взаємних неплатежів, що виникають в міру росту дебіторської та кредиторської заборгованостей.

Крім цього, потрібно також враховувати той факт, що у разі наявності у суб'єкта господарювання простроченої (понад 3 місяці) кредиторської заборгованості у розмірі 300 мінімальних заробітних плат, за заявою кредитора проти нього може бути порушена справа про банкрутство і вказана заборгованість буде вже погашатись у судовому порядку згідно з вимогами ЗУ «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». Прострочення кредиторської заборгованості є проявом деформації фінансових відносин з постачальниками.

Основним зовнішнім наслідком диспропорцій у структурі грошових потоків, активів та пасивів підприємств є зростання кількості підприємств, що отримують збитки за результатами фінансово-господарської діяльності (таблиця 5), та підвищення кількості неплатоспроможних підприємств. Частка збиткових підприємств за результатами фінансово-господарської діяльності 2010 року становить 42,7%, 2011 р. – 36,5%, 2012 р. – 37,0%, за січень-червень 2013 року – 43,0%.

Таблиця 5

Фінансові результати підприємств за видами економічної діяльності у 2010-2012 роках

Показник	31.12. 2010р.	31.12. 2011р.	31.12. 2012р.	30.06. 2013р.
Чистий прибуток , млн. грн.	13906,1	67797,9	35067,3	-5781,1
Фінансовий результат прибуткових підприємств , млн. грн.	155197,6	208896,3	210607,6	67968,6
Фінансовий результат збиткових підприємств, млн. грн.	-141291,5	-141098,4	-175540,3	-73749,7
Відсоток прибуткових підприємств від їх загальної кількості, %	57,3	63,5	63	57
Відсоток збиткових підприємств від їх загальної кількості, %	42,7	36,5	37	43

*Розраховано авторами за даними Державного комітету статистики [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

Отже, проаналізувавши чинні тенденції в структурі активів, пасивів та грошових потоків суб'єктів господарювання, можна дійти висновку, що в них спостерігаються значні структурні диспропорції, які зумовлені деформацією фінансових відносин з внутрішніми та зовнішніми стейкхолдерами. Тому фінансова реструктуризація в першу чергу спрямована на подолання (або мінімізацію негативного впливу) деформацій, що виникли у фінансових відносинах суб'єктів господарювання.

Під деформацією (від лат. deformatio — «спотворення») фінансових відносин пропонуємо розуміти порушення їх органічної сутності та природи, тобто це процеси, що ведуть до «викривлення» нормального перебігу фінансових відносин, що призводить в свою чергу до зменшення ефективності функціонування хоча б одного із суб'єктів, які беруть у них участь.

Деформації виникають під час формування, розподілу, використання та кругообігу капіталу корпорацій, який має двоїсту природу: з одного боку – це сукупність всіх джерел фінансування корпорації (капітал у фінансовій формі), що відображені в її пасивах, а з іншого боку – це сукупність всіх активів, що є у розпорядженні корпорації (капітал у матеріально-речовій формі), при цьому всі відносини з приводу формування, розподілу, використання та кругообігу капіталу корпорації знаходять своє вираження в грошових потоках.

Прикладом деформації фінансових відносин по формуванню капіталу є той факт, що більшість статутних капіталів сучасних вітчизняних підприємств сформовані на базі активів державних підприємств у процесі її приватизації. Суть деформації полягає в тому, що на основі майна державних підприємств, яке було придбано за рахунок державних коштів, був «номінально сформований» на момент корпоратизації статутного капіталу у вигляді певної кількості акцій по номінальній вартості. У класичному розумінні фінансових відносин по формуванню статутного капіталу корпорацій спочатку формується статутний капітал, який згодом інвестується (розподіляється) на купівлю активів, що потрібні для ведення господарської діяльності.

Прикладом деформації фінансових відносин між державою і корпораціями є проблеми, що виникають із відшкодуванням ПДВ чи діючою практикою сплати податків авансом. При цьому потрібно також враховувати, що держава, намагаючись перерозподілити на свою користь за допомогою податків якомога більшу частину

створеного корпораціями національного доходу, сприяє тінізації економіки, а це вже є деформацією фінансових відносин на рівні країни.

Деформації фінансових відносин тісно пов'язані із структурними диспропорціями, що у більшості випадків є кількісним вираженням останніх. У практичному аспекті структурні диспропорції полягають у порушенні сприятливих співвідношень під час формування, розподілу, використання та кругообігу капіталу корпорацій та грошових потоків, що пов'язані з даними процесами. Вказані диспропорції знаходять своє вираження у збільшенні частки однієї (менш сприятливої з позиції ефективності) складової та зменшенні питомої ваги сприятливої складової. Структурні диспропорції виникають у всіх сферах функціонування корпорації і проявляють себе у порушенні сприятливих співвідношень у структурі активів, пасивів та грошових потоків корпорацій (або в складі окремих їх елементів). Деформації та структурні диспропорції, які виникли у фінансових відносинах корпорацій, негативним чином впливають на ефективність їх функціонування, наслідками чого є падіння ринкової вартості, стагнаційні процеси в інвестиційній сфері та порушення фінансової рівноваги.

Проаналізувавши діючі на сьогоднішній момент наукові підходи та основні тенденції, що спостерігаються останнім часом у структурі активів, пасивів та грошових потоків суб'єктів господарювання, у загальному розумінні під фінансовою реструктуризацією корпорації пропонуємо розуміти трансформацію параметрів внутрішніх та зовнішніх фінансових відносин, спрямовану на подолання деформацій та структурних диспропорцій, які в них існують, з метою підвищення ефективності функціонування в довготривалому періоді.

Тобто фінансова реструктуризація виступає інструментом управління, який спрямований на оптимізацію фінансових відносин корпорації, що досягається через подолання (або ж зменшення негативного впливу) деформацій та структурних диспропорцій, які з ними пов'язані. На нашу думку, фінансову реструктуризацію потрібно здійснювати в таких напрямках:

- реструктуризація пасиву балансу (форм короткотривалої і довготривалої заборгованості підприємства та структури власного і позикового капіталу);
- реструктуризація активу балансу (видів оборотних та необоротних активів підприємства та співвідношення їх у цілому);
- реструктуризація грошових потоків (окремих видів додатного та від'ємного грошових потоків, окремих напрямків діяльності підприємства і співвідношення загального обсягу надходжень і витрат грошових коштів);
- реструктуризація фінансової бізнес-структури підприємства (формування центрів фінансової відповідальності задля ефективної координації фінансових відносин);
- реструктуризація внутрішньофірмових відносин (мінімізація принципал-агент конфлікту, оптимізація дивідендної політики, удосконалення фінансових відносин між окремими структурними підрозділами).

У зв'язку з цим у прикладному значенні фінансову реструктуризацію можна розглядати як цілеспрямовану систему управлінських рішень по забезпеченню ефективного використання капіталу (активів і пасивів), оптимізацію його структурних пропорцій та збалансування грошових потоків, пов'язаних з рухом капіталу, що здійснюється з метою забезпечення фінансової рівноваги, зростання ринкової вартості та інвестиційної привабливості в довготривалому періоді.

Тобто, з одного боку, фінансова реструктуризація повинна забезпечити оптимізацію структури джерел фінансування корпорації (пасивна сторона балансу) та фінансових відносин, що з ними пов'язані, а з іншого боку, забезпечити ефективне використання і структуру активів та максимізацію грошових потоків. Крім цього, вона повинна бути спрямована на побудову ефективної бізнес-структури, яка дозволить оптимізувати фінансові відносини із внутрішніми та зовнішніми стейкхолдерами.

Фінансово-економічним наслідком або ж результатом проведення фінансової реструктуризації повинно стати забезпечення (або ж відновлення) фінансової рівноваги та зростання (збереження) ринкової вартості корпорації. Під фінансовою рівновагою пропонуємо розуміти такий стан фінансової діяльності корпорації, за якого обсяг генерованих нею фінансових ресурсів відповідає потребі у фінансуванні, тобто фінансова діяльність корпорації в змозі забезпечити бажані темпи розвитку, що визначені корпоративною стратегією.

Висновки та пропозиції. Отже, фінансова реструктуризація виступає універсальним інструментом фінансового управління, за допомогою якого можна провести фінансове оздоровлення корпорацій, що перебувають у фінансовій кризі, та підвищити ефективність функціонування прибуткових корпорацій. Основними індикаторами, що вказують на необхідність проведення фінансової реструктуризації, виступають структурні диспропорції, що існують у складі активів, пасивів та грошових потоків корпорацій. Указані диспропорції виникають унаслідок деформацій фінансових відносин між корпорацією та її зовнішніми і внутрішніми стейкхолдерами.

У зв'язку з цим підвищити ефективність функціонування корпорацій можна лише подолавши (за допомогою фінансової реструктуризації) деформації фінансових відносин або ж мінімізувавши їх негативний вплив, якщо повністю виправити деформації не є можливим. Тому фінансова реструктуризація повинна бути спрямована на трансформацію фінансових відносин з внутрішніми та зовнішніми стейкхолдерами, що проводиться з метою підвищення ефективності функціонування корпорації та зростання її ринкової вартості в довготривалий період.

Список літератури

1. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентноспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0004100-10
2. Реструктуризація промисловості України у процесі посткризового відновлення / Собкевич О.В., Сухоруков А.І., Савенко В.Г. та ін.; за ред. Я.А. Жаліла. – К. : Нац. ін-т стратегічних досліджень, 2011. – 53 с.
3. Положення про порядок реструктуризації підприємств [Електронний ресурс] : наказ Фонду державного майна України від 12.04.2002 № 667 (у редакції наказу Фонду державного майна України від 06.02.2007 № 201) / Фонд державного майна України. - Законодавство України. – Режим доступу :http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0414-02
4. Положення про реструктуризацію підприємств затверджене наказом міністерства промислової політики України № 460 від 18.07.2008 р. [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0718-08]
5. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» в редакції від 22.12.2011 №4212-VI [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2343-12].
6. Лепьохіна, І.О. Сутність та зміст реструктуризації підприємства [Текст] / О. Лепьохіна // Економіка та підприємництво. – 2006. – № 3. – С. 171-175
7. Герасимчук, З.В. Комплексная оценка уровня устойчивого развития регионов Украины [Текст] / З. В. Герасимчук // Экономика Украины. – 2007. – № 2. – С. 34-42
8. Ращупкина В.Н. Методология основ управленияпроцессамиреорганизации предприятий [Текст] : монография / В. Н. Ращупкина ; ДонНАСА. - Макеевка, 2008. – 180 с.
9. Полыга С.О. Реструктуризация Львовского мотозавода [Текст] / С. О. Полыга // Экономика Украины. – 2005. – № 1. – С. 3-11.
10. Водачек Л. Реструктуризация - вызов чешским предприятиям [Текст] / Л. Водачек // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 1. – С. 85-87.
11. Моргулець О.Б.Реструктуризація підприємства як інструмент антикризового управління : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / Моргулець О.Б.; Київський національний університет технологій та дизайну. – К.,– 2008. – 22 с.
12. Гавкалова Н.Л. Реструктуризація як засіб фінансового оздоровлення підприємств / Н. Л. Гавкалова // Економіка і управління. – 2012. – № 6.
13. Терещенко О.О. Фінансові домінанти реструктуризації підприємств / О. О. Терещенко, Н.В. Волошанюк // Фінанси України. – 2009. – № 4. – С. 82–90.
14. Білик М.Д. Управління фінансами державних підприємств: автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.04.01 / Марія Дмитрівна Білик ; Українська академія банківської справи. — Суми, 2000. — 34 с.
15. Драмарецкая Я.В. Финансовая реструктуризация предприятий реального сектора экономики: автореф. дис. канд.экон. наук: 08.00.10 / Драмарецкая Я.В. : – Краснодар, 2010.
16. Мартиненко В.П. Фінансова реструктуризація підприємств як напрям їх фінансового оздоровлення / В.П. Мартиненко І.М. Вербіцька // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2013. – №3. – С.86-89.
17. Сарапіна О.А. Фінансова реструктуризація в управлінні розвитком підприємств харчової промисловості: автореф. дис. д-ра. екон. наук : 08.00.04 / О.А. Сарапіна; Миколаївський державний аграрний університет. – Миколаїв, – 2011. – 42 с.
18. Волошанюк Н.В. Фінансова реструктуризація підприємств: автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / Н.В.Волошанюк; Київський національний економічний університет ім.В.Гетьмана. – К., – 2009. – 25 с.
19. Офіційний сайт Державного комітету статистики [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

Аннотация

Петр Никифоров, Виталий Семенюк

ФИНАНСОВАЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК СПОСОБ ПРЕОДОЛЕНИЯ ДЕФОРМАЦИЙ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ КОРПОРАЦИЙ

В статье исследуются теоретические и практические аспекты реструктуризации предприятий, определено основные научно-методические подходы относительно сущности финансовой реструктуризации, обнаружено основные структурные диспропорции в составе активов и пассивов предприятий реального сектора экономики Украины, которые обусловленны деформациями финансовых отношений, сформирован новый подход к пониманию экономической сущности финансовой реструктуризации.

Ключевые слова: *реструктуризация предприятия, финансовая реструктуризация, структурные диспропорции, деформации финансовых отношений, внешние и внутренние стэйкхолдеры, максимизация рыночной стоимости, финансовое равновесие.*

Summary

Petr Nikiforov, Vitaliy Semenyuk

FINANCIAL RESTRUCTURING AS A WAY TO OVERCOME FINANCIAL RELATIONS DEFORMATIONS CORPORATIONS

The paper examines the theoretical and practical aspects of enterprise restructuring, the main scientific and methodological approaches to the nature of the financial restructuring, revealed major structural imbalances in the composition of the assets and liabilities of the real sector of the economy of Ukraine, caused by deformations of financial relations, a new approach to understanding the economic substance of financial restructuring.

***Keywords**: enterprise restructuring, financial restructuring, structural imbalance, distortion of financial relations, internal and external stakeholders, maximizing the value, financial equilibrium.*

УДК 368.914(477)

© Саінчук Н.В., 2014
Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича, Чернівці

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглядаються сучасні проблеми системи пенсійного забезпечення в Україні, шляхи їх подальшого подолання та напрямки вдосконалення.

Ключові слова: *пенсії, система пенсійного забезпечення, пенсійна реформа, солідарна система пенсійного забезпечення.*

Постановка проблеми. У XXI столітті в більшості країнах виникає ціла низка проблемних питань, що стосуються соціального характеру. Однією з найбільших проблем, яку переживають держави в усьому світі, є старіння населення. Україна на сучасному етапі її розвитку не є винятком.

Основним завданням на шляху до становлення та розвитку демократичного суспільства в нашій державі є управління його життям на основі становлення ринкових відносин, встановлення принципів правової, соціально-орієнтованої держави, де свобода і права громадян були б найбільшою соціальною цінністю. Та реформування більшості проблем, що мають соціальне спрямування в Україні, супроводжується низкою суперечностей. Особливо гостро ці суперечності простежуються в системі пенсійного забезпечення, яка становить основу матеріального стану громадян. На даному етапі свого розвитку пенсійне забезпечення в нашій державі можна охарактеризувати відсутністю соціальної справедливості, пенсійної культури, надійних та дієвих фінансових механізмів, які б надавали можливість забезпечити її громадян необхідними коштами. Отже, сучасна вітчизняна пенсійна система не спроможна захистити пенсіонерів від бідності, тому неминучим стає проведення пенсійних реформ, які сприяли б вирішенню як теперішніх, так і майбутніх проблемних питань у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання пенсійного забезпечення постійно перебували і продовжують залишатись у центрі уваги науковців. На сучасному етапі розвитку нашої держави проблемами системи пенсійного забезпечення в Україні займалися і займаються такі вчені і науковці: Бурков Ю.А., Городецька Л.О., Женчак О.В., Зайчук Б.О. та інші.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рівень пенсійного забезпечення є показником економічного та соціального становища населення країни. З виходом на пенсію людина втрачає поточні джерела прибутку і в перехідній економіці розраховує на державну систему пенсійного забезпечення. Пенсіонери становлять значну частину населення суспільства, і держава не може не звертати увагу на таку численну категорію громадян. Уряд гарантує соціальну захищеність пенсіонерам виплатою пенсій, а також регулярного перегляду їх розмірів у зв'язку із збільшенням вартості мінімального споживчого кошика.

В умовах переходу до ринкових відносин проблема ефективного пенсійного забезпечення стає однією з найгостріших. У нашій державі за роки її незалежності проблеми пенсійного забезпечення набувають актуального характеру.

Пенсійне забезпечення в Україні є державною системою і є основною складовою системи соціального захисту населення.

Пенсійна система України – сукупність створених в Україні правових, економічних і організаційних інститутів і норм, метою яких є надання громадянам матеріального забезпечення у вигляді пенсії [2, с. 4].

Система охоплює непрацездатних громадян похилого віку, інвалідів, осіб, які втратили годувальника, виплати яким проводяться у формі пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, компенсаційних виплат, додаткових пенсій та державної соціальної допомоги особам, які не мають права на пенсію, та інвалідам. Кошти на реалізацію Державної пенсійної програми формуються за рахунок надходжень від: обов'язкових внесків підприємств, установ, організацій; обов'язкових внесків громадян; коштів Державного бюджету та фондів соціального страхування; інших надходжень.

Сучасна пенсійна система нашої держави не спонтанне явище, а результат багаторічних напрацювань і трансформацій, які дісталися Україні ще з колишнього СРСР, і поетапно вдосконалювалася, починаючи з перших років її незалежності.

У 2004 році в Україні, за прикладом інших країн, була запроваджена трирівнева система пенсійного забезпечення.

Перший рівень – солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, яка ґрунтується на засадах солідарності, субсидування і здійснення виплати пенсій та надання соціальних послуг за рахунок Пенсійного фонду.

Другий рівень – накопичувальна система загальнообов'язкового державного страхування, яка ґрунтується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді і здійснення фінансування витрат на виплату договорів страхування довічних пенсій та одноразових виплат.

Третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення, яка ґрунтується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних нагромаджень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбаченому законодавством про недержавне пенсійне забезпечення [5, с. 20].

Незважаючи на те, що, починаючи з 2004 року, в Україні почала діяти пенсійна реформа, яка дала початок існуванню трирівневої пенсійної системи, основною із невирішених і болючих проблем на сучасному етапі і надалі залишається дефіцит у власних коштах бюджету Пенсійного фонду України, що автоматично не дає можливості повною мірою покривати його видатки. Ця різниця систематично покривається коштами з Державного бюджету України, що свідчить про те, що загальний рівень пенсійного забезпечення громадян в Україні і надалі залишається незадовільним та недостатнім.

Зміст пенсійної системи країни полягає в тому, що вона повинна забезпечувати людей реальним, надійним, постійним та достойним доходом у старості, по інвалідності, у зв'язку з втратою годувальника та в інших випадках, який відповідав би особистому внеску кожної людини протягом періоду її економічної активності. Але на сучасному етапі свого розвитку система пенсійного забезпечення в Україні не відповідає цим вимогам. Вона не забезпечує гідний рівень пенсії і створює масу проблем у фінансовій системі країни.

Реформування та розвиток системи пенсійного забезпечення в Україні відбуваються під впливом тих трансформаційних перетворень, які властиві всій системі суспільних відносин нашої держави. Але невирішеність деяких важливих питань і загострення проблем у цій сфері значною мірою є відбитком, у якому перебуває політична система та економіка нашої країни. Відсутність науково обґрунтованої та дослідженої на прикладах концепції реформування пенсійного забезпечення не дає змоги відразу вирішити ці проблеми, які пригальмовують процес реформування пенсійної системи і зумовлюють збереження старих, не відповідних сучасним умовам принципам солідарної пенсійної системи країни [2, с. 12].

Прийняті Закон "Про пенсійне забезпечення" та Закон "Про недержавне пенсійне забезпечення", які орієнтувалися на розв'язання поточних проблем у цій сфері, не змогли створити пенсійну систему, яка б відповідала вимогам пенсіонерів. Сьогодні підходи щодо вирішення проблем у цій галузі враховують розвиток економіки у майбутньому. Основна увага приділяється проблемі поєднання та узгодженості пенсійної та податкової систем. Це питання стало актуальним ще тому, що за новою концепцією розвитку України передбачається численне створення робочих місць. А за нашим законодавством сплатою пенсійних внесків дуже обтяжені роботодавці, що призводить до нелегальних виплат робітникам – "виплат заробітних плат у конвертах" [4, с. 99].

Отже, до основних проблем системи пенсійного забезпечення в Україні, на сучасному етапі його розвитку, на нашу думку, можна віднести наступні:

- стрімке погіршення співвідношення між громадянами працездатного і непрацездатного віку. Це зумовлюється тим, що в результаті сплеску народжуваності впродовж 60х-70х років та його критичного спаду впродовж 80х-90х років, Україна, на даному етапі, відноситься до держав із старіючим населенням, а це автоматично призводить до фінансового тягаря на працюючих людей, які повинні сплачувати внески до Пенсійного фонду. За сучасними прогнозами до 2025 року на одного працюючого в нашій державі припадатиме один пенсіонер;
- розбалансованість бюджету Пенсійного фонду, що призводить до постійного дефіциту у ньому, на покриття якого спрямовуються кошти з Державного бюджету України, в якому також спостерігається постійна нестача коштів;
- низький рівень пенсій. У бюджеті нашої країни кожного року спостерігається поступове збільшення мінімальних пенсій, але воно складає лише декілька гривень, що зовсім нееквівалентне сучасному, досить стрімкому, підвищенню цін, а тому значна частина населення залишається незадоволеною своїми пенсіями;
- різке підвищення, в результаті пенсійної реформи 2011 року, пенсійного віку та трудового стажу. Підвищення пенсійного віку практикується багатьма розвиненими країнами і несе в собі зазвичай позитивний характер, але воно відбувається поетапно (рекомендованим є його підвищення на 6 місяців у рік). Та в нашому випадку воно є дуже стрімким і, на мою думку, не буде сприятливим, адже середня тривалість життя в нашій країні є досить низькою, а тому більшість населення не буде доживати до пенсії. Підвищення трудового стажу (у жінок до 30, а у чоловіків до 35 років) також, як на мене, стало проблемою, адже, не маючи потрібної для нього вислуги років, людина не має права на отримання пенсії, а лише на виплату соціальної допомоги, а її розмір є меншим за розмір мінімальної пенсії;
- великі відсотки сплати грошових внесків до Пенсійного фонду фізичними та юридичними особами, які є набагато вищими ніж в інших країнах Європи;
- погано розвинута система недержавного пенсійного забезпечення. Україна доволі пізно залучилась до світового досвіду використання ринку недержавних пенсійних послуг для забезпечення соціальних потреб пенсіонерів та збільшення інвестиційного потенціалу країни. Якщо перші НПФ з'явилися в світі більше 100 років тому, то в Україні лише у 2004 р.;
- значна непроінформованість громадян у сфері пенсійного забезпечення. У результаті реформ та постійної низки змін у пенсійному законодавстві більша частина населення не має змоги вчасно з ними ознайомитись, а це також у свою чергу призводить до низки проблем.

Як бачимо, на сучасному етапі свого розвитку система пенсійного забезпечення характеризується низкою змін та викликаними даними змінами проблем. Але я вважаю, все ще можна змінити на краще. Першим кроком до покращення має стати нова пенсійна реформа, яка має переглянути збільшення пенсійного віку та трудового стажу населення. Також необхідно переглянути розміри пенсійних внесків фізичних та юридичних осіб та перспективи подальшого їх зменшення, тобто уряду автоматично потрібно зайнятися пошуками додаткових надходжень до Пенсійного фонду. Під час цього обов'язково необхідно орієнтуватися на досвід розвинутих країн.

Отже, пенсійна реформа має здійснюватися на системних засадах, перевірених досвідом інших країн та адаптованих до українських умов, а саме: соціальної справедливості, прийнятності, розуміння та підтримки реформи широкими верствами населення; свободи вибору, підвищення зацікавленості і відповідальності громадян за свій добробут у старості; економічної обґрунтованості та фінансової спроможності стійкості пенсійної системи; сприяння зростанню національних заощаджень та економічному розвитку країни; захищеності від політичних ризиків.

Унаслідок здійснення реформи буде впроваджено багаторівневу пенсійну систему, побудовану на засадах соціальної справедливості, солідарності поколінь та соціального страхування. Це розширить можливості для підвищення добробуту людей похилого віку та зміцнення потенціалу економічного зростання.

Створення адекватної ринковій економіці пенсійної системи підвищить рівень відповідальності громадян за свою долю, спонукатиме їх залишати частину зароблених коштів на старість, допоможе швидше адаптуватися до нових умов життя.

Здійснення пенсійної реформи дасть змогу подолати бідність серед людей похилого віку, які все життя добросовісно працювали і створювали національне багатство.

Досвід функціонування пенсійних систем у світі свідчить, що будь-яка солідарна пенсійна система дуже залежить від демографічних ризиків. У зв'язку зі старінням населення змінами форм зайнятості (скорочення загальної чисельності зайнятих, поширення неформальної і часткової зайнятості, робота вдома) у солідарних пенсійних системах росте частка державних витрат на підтримку існуючих пенсіонерів, зростає і частка пенсійних витрат у ВВП, збільшується навантаження на працюючих членів суспільства [3].

Ці тенденції порушили питання про фінансову спроможність та ефективність національних солідарних пенсійних систем та викликали об'єктивну необхідність зміщення акцентів у напрямку запровадження систем пенсійних нагромаджень.

Тому, у зв'язку зі старінням населення і зростаючою фінансовою нестійкістю солідарних пенсійних систем в багатьох країнах, починаючи з 80-х років минулого століття, стали змінювати деякі параметри пенсійних програм, запроваджуючи схеми обов'язкових базових виплат, підвищуючи законодавчо встановлений вік виходу на пенсію, скорочуючи стимули і вигоди більш раннього виходу на пенсію, доповнюючи їх системами обов'язкових та добровільних пенсійних нагромаджень.

Другим кроком у процесі вдосконалення пенсійного забезпечення в Україні, на наш погляд, має бути перехід до недержавного пенсійного забезпечення. Особливий інтерес у цій сфері для України представляє досвід країн Центральної і Східної Європи, які після переходу до вільної ринкової демократії також постали перед проблемою неспроможності їхніх державних солідарних пенсійних систем функціонувати стабільно. Головним завданням їхніх пенсійних реформ стало створення недержавних пенсійних установ, які покликані інвестувати заощадження фізичних осіб для виплати їм майбутньої пенсії.

На думку фахівців, на даному етапі розвитку пенсійної системи України існуючих темпів розвитку системи недержавного пенсійного страхування недостатньо, щоб забезпечити громадян додатковими коштами після виходу на пенсію. Основними причинами повільного розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення називаються такі, як низький рівень доходності пенсійних активів; законодавча неврегульованість окремих питань діяльності ринку недержавного пенсійного забезпечення; низький рівень довіри населення до недержавного пенсійного забезпечення, банківської системи; недостатня зацікавленість роботодавців у фінансуванні недержавних пенсійних програм; низький фінансовий рівень можливості громадян для участі у системі недержавного пенсійного забезпечення. Крім того, досить актуальним для формування ефективної, надійної системи недержавного пенсійного забезпечення є приведення програм добровільного пенсійного страхування, виконання яких регулюється окремими законодавчими актами, відповідно до вимог Закону України "Про недержавне пенсійне забезпечення" [2, 2].

У світлі формування ефективної недержавної пенсійної системи вкрай важливим є забезпечення розробки та виконання обов'язкових професійних пенсійних програм для окремих категорій осіб, зайнятих на роботах з особливо шкідливими та важкими умовами праці, які дають право на призначення пенсії за віком на пільгових умовах або за вислугу років, з одночасним здійсненням заходів із створення роботодавцем безпечних для здоров'я робочих місць.

Достроковий вихід на пенсію, скорочення періоду сплати страхових внесків є великим тягарем для солідарної пенсійної системи. Для таких категорій осіб пропонується обмежити право на дострокове отримання пенсії із солідарної системи, а здійснення пенсійного забезпечення

таких працівників передбачається через професійні та корпоративні фонди. Такий крок відповідає світовій практиці. Лише три країни у світі за роботу в небезпечних, шкідливих умовах пропонують отримувати пенсію на 5-10 років раніше: Україна, Білорусь, Російська Федерація. Відповідний законодавчий акт, який передбачає здійснення пенсійного забезпечення окремої категорії працівників, зайнятих на роботах з особливо шкідливими та важкими умовами праці, які дають право на призначення пенсій за віком на пільгових умовах чи за вислугу років, знаходиться на стадії розробки.

Отже, на нашу думку, у сфері запровадження недержавного пенсійного забезпечення Україна повинна орієнтуватись на досвід зарубіжних країн. Це дасть їй можливість не повторювати їхніх помилок та запровадити кращий світовий досвід.

Також досить актуальним є питання чіткого і прозорого контролю за діяльністю органів Пенсійного фонду і функціонуванням пенсійної системи. Тому третім кроком на шляху до вирішення проблем пенсійного забезпечення в Україні повинне бути створення механізмів надійного контролю суспільства й держави за функціонуванням пенсійної системи. Важливою складовою успішного і повноцінного функціонування пенсійної системи є її інформаційне забезпечення. На мою думку, система інформування, роз'яснення сенсу проведених реформ має стати основною ланкою в процесі перетворень пенсійної системи.

Необхідно забезпечити звільнення Пенсійного фонду від невластивих йому функцій. Зокрема, передати недержавним пенсійним фондам функції з пенсійного страхування працівників тих галузей, які на сьогодні мають пільги при призначенні пенсій. Потрібно впровадити нагромаджувальну систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, провести модернізацію матеріально-технічної бази. В перспективі можна передбачити і здійснення доставки пенсій. Це дозволило б зосередити в органах Фонду усі функції пенсійного страхування – від збору страхових внесків і призначення пенсій до їх доставки пенсіонерам.

Звичайно, ці заходи будуть ефективними за умови забезпечення професійного росту і кваліфікації працівників Фонду, підвищення дисципліни і якості роботи. Тому саме роботі з кадрами, підвищенню їх професійного рівня необхідно надалі приділяти особливу увагу. Для цього необхідно продовжити практику навчання молоді у вищих навчальних закладах за направленнями Пенсійного фонду та змінити підхід до продовження роботи кваліфікованих досвідчених кадрів пенсійного віку.

Отже, підсумовуючи вищесказане, для вирішення стратегічних проблем пенсійного забезпечення потрібно здійснити наступний комплекс заходів:

- продовжувати роботу із вдосконалення пенсійного законодавства, особливо в частині впровадження нагромаджувального рівня пенсійного страхування;

- зменшити кількість пільг, створюючи окремі пенсійні програми для працівників шкідливих професій. Потрібно стимулювати роботодавців покращувати умови праці для запобіганням втрати здоров'я та продовження тривалості активного періоду життя працівників, ніж давати змогу виходу на пенсію раніше встановленого віку;

- ввести для громадян уніфіковані та прозорі правила пенсійного забезпечення;

- зменшити рівень пенсійних ставок роботодавців. Натомість підвищити ставки сплати збору для самих працівників до допустимого рівня за досвідом деяких країни до 8-10%. Працівники є вмотивованими до отримання ними достойної пенсії, натомість роботодавці в умовах ринкової нестабільності та постійної зміни нормативних і соціально-економічних умов до цього не вмотивовані. Зменшення ставок дозволить збільшити детінізацію оплати праці в Україні;

- скасувати мінімальні гарантовані пенсії, що стимулюватиме громадян відмовлятись від нелегальних зарплат;

- розвинути накопичувальну та недержавну систему пенсійного забезпечення, де громадяни зможуть самостійно відкладати кошти на власну забезпечену старість. Гарантувати захист від банкрутства та зловживань цих фондів державою. Переваги для громадян: можливість одержувати пенсію з урахуванням трудового внеску з двох джерел: із солідарної системи та частково з персонального нагромаджувального рахунку (з нагромаджувального фонду); можливість мати відповідні додаткові пенсійні заощадження в системі недержавних пенсійних фондів;

- на етапах становлення системи недержавного пенсійного забезпечення вдосконалити систему адміністрування виплат та послабити податковий тиск на недержавні пенсійні фонди. Відкрити доступ до недержавних пенсійних фондів іноземних інвестицій;

- скасувати ставки оподаткування пенсійних внесків до недержавних пенсійних фондів громадян при вкладенні туди коштів громадянами;

- суттєво скоротити витрати Пенсійного Фонду за рахунок: скорочення кількості пільговик пенсіонерів; поступове скорочення практики одночасної виплати пенсії за віком та зарплати у повному обсязі; збільшення трудового стажу, необхідного для отримання пенсії за віком лише за умови зростання кількості робочих місць; вилучення з Пенсійного фонду виплат, які не мають безпосереднього відношення до його функцій;

- підвищення участі населення в державній пенсійній системі. Сьогодні проблемою підвищення участі населення в державній пенсійній системі є його зайнятість. Крім того, існують проблеми міграційних потоків, масового виїзду на заробітки за кордон, тіньова зайнятість та інше. Останнім часом має місце істотне розходження між кількістю працюючих і

платниками пенсійних внесків, оскільки частина працюючих не бере участі у державній пенсійній системі та не сплачує внесків. Підвищення участі населення у пенсійній системі сприяло б зростанню доходів пенсійних фондів [7].

- підвищення пенсійного віку. Одним з найбільш дієвих заходів щодо зниження пенсійного навантаження є підвищення пенсійного віку, що збільшує період сплати пенсійних внесків і скорочує період виплати пенсій. У багатьох країнах світу пенсійний вік уже підвищений, або підвищення заплановано, а також проведене або заплановане вирівнювання пенсійного віку чоловіків і жінок. Це обумовлено такими чинниками зміна соціального статусу жінок та зниження народжуваності [1]. Але збільшувати пенсійний вік потрібно лише після того, як будуть створені нормальні умови для розвитку нових підприємств та іноземних інвестицій і відбудеться зростання кількості робочих місць, інакше це призведе до зростання безробіття;

- часткова відмова від дострокових пенсій. Робота щодо часткової відмови від довготривалих та пільгових пенсій в Україні вже ведеться, розглянуте в даний момент законодавство передбачає переведення деяких категорій дострокових пенсіонерів у професійні пенсійні системи. Потрібно зазначити, що часткова відмова від системи дострокових пенсій аналогічна підвищенню пенсійного віку, середній вік виходу на пенсію в такому випадку підвищиться [8];

- забезпечення прибутковості інвестування нагромаджувальної частини пенсії. Прибутковість інвестицій – дуже важливий елемент, що визначає ефективність введення нагромаджувальної пенсії. Для пенсійної системи важлива не номінальна прибутковість, а величина перевищення прибутковості інвестицій над рівнем збільшення заробітної плати. Нагромаджувальна складова пенсійної системи України означає, що вона працює на ринкових принципах. Здобутки її функціонування залежатимуть не від політичних рішень, а насамперед, від ефективності праці реального сектора економіки та від якості організації інвестиційної діяльності. Учасники нагромаджувальної системи – це вкладники, інвестори, активні учасники інвестиційного процесу. Учасники пенсійного процесу – майбутні пенсіонери не тільки відкладають та зберігають кошти на забезпечену старість, але й вкладають їх в економіку. Добре налагоджена пенсійна система у ринковій економіці сприяє тому, що об`єм коштів, які накопичилися на рахунках у момент виходу на пенсію, перевищує в декілька разів об`єм власних внесків. Вищевикладене дозволяє зробити висновок стосовно того, що нагромаджені пенсійні кошти за умови їх ефективного інвестування здатні не тільки зберігатися, але й збільшуватися за рахунок прибутку. Прибуток виникає за умов використання пенсійних коштів як капітального ресурсу. Значення нагромаджувальної системи ширше за потребу їх збереження. Інвестиційний процес – невід'ємна складова нагромаджувальної пенсійної системи. Завдяки інвестиційному процесу гроші майбутніх пенсіонерів перетворюються в інвестиційний ресурс, який працює в економічних процесах [9].

За допомогою запропонованих вище заходів вдасться досягти помітних позитивних результатів у майбутньому: забезпечити справедливу систему розподілу пенсійних коштів; створити для людей можливість нагромаджувати пенсії з огляду на власні доходи; стабілізувати пенсійну систему; гарантувати стовідсоткову виплату пенсій зараз і в майбутньому; підвищити престижність роботи працівників бюджетної сфери; детінізувати економіку, забезпечити економічне зростання та добробут українців.

Висновки. Отже, зростання потреби в соціальному захисті відбувається в періоди загострення економічних проблем і соціальної напруженості в суспільстві. Залежно від економічних умов, культурно-історичних особливостей, політичної культури, розмаху суспільних рухів у різних країнах на різних етапах держава бере на себе вирішення тих або інших проблем соціального захисту населення, стабілізації суспільного розвитку. Тому підвищення рівня виплати пенсій в Україні залежить від створення належних умов взаємовигідних для усіх верств населення у сфері пенсійного забезпечення [1].

Врахування всіх недоліків і вад системи пенсійного забезпечення України та їх вирішення дасть змогу сформувати розвинений ринок послуг з цього виду страхування. Отже, позитивними результатами у покращенні пенсійного забезпечення України має стати досягнення таких результатів: забезпечення фінансової стійкості та стабільності у сфері пенсійного страхування; зменшення кількості пільговиків; підвищення рівня життя пенсіонерів та впевненості у соціальному забезпеченні; зменшення пенсійного навантаження роботодавців; створення результативної системи управління пенсійними грошовими потоками; заохочення громадян до заощаджень на старість; встановлення чіткого законодавства.

За умови здійснення названих вище заходів пенсійне забезпечення в поєднанні із соціальною допомогою сформують набагато надійнішу систему захисту від бідності, ніж та, яка існує сьогодні. Проте, якщо зміни будуть запроваджені тільки в пенсійній системі, то виявлені проблеми навряд чи вдасться усунути. Пенсійна реформа має стати складовою частиною комплексної програми економічних і фінансових перетворень.

Список літератури

1. Про пенсійне забезпечення [Електронний ресурс] : Закон України від 08.07.2011. - Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg= 2542-14.
2. Бурков Ю. А. Сучасна система накопичення / Ю. А. Бурков // Фінансові послуги. – 2012. – № 2. – С. 4.
3. Городецька Л. О. Реформування пенсійної системи в Україні / Л. О. Городецька // Фінанси України. – 2012. – № 5. – С. 12-13.
4. Женчак О. В. Розвиток пенсійного забезпечення та його вплив на економіку України на основі європейського досвіду /О. В. Женчак // Наука молода. – 2012. – № 9. – С. 97 – 101.
5. Зайчук Б. О. Система пенсійного забезпечення: сьогодні і завтра / Б. О. Зайчук // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №8. – С. 20– 21.
6. Про збір та облік Єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс] : Закон України від 1 січня 2011 року № 2464-VI. - Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/main.cgi
7. Про Пенсійний фонд України [Електронний ресурс] : Положення від 24 жовтня 2007 року № 1261. - Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0976-02
8. Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування [Електронний ресурс] : Закон України від 26 червня 1997 року № 400/97-ВР. - Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/460/2011
9. Про Пенсійний фонд України [Електронний ресурс] : Положення від 24 жовтня 2007 року № 1261. - Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0976-02

Аннотация

Наталья Саинчук

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В УКРАИНЕ

В данной статье рассматриваются современные проблемы системы пенсионного обеспечения в Украине, пути их будущего преодоления и направления усовершенствования.

***Ключевые слова**: пенсии, система пенсионного обеспечения, пенсионная реформа, солидарная система пенсионного обеспечения.*

Summary

Natalya Sainchuk

STATUS AND PROSPECTS OF THE PENSION SYSTEM IN UKRAINE

The current problems of the pension system in Ukraine and ways of overcoming and directions for further improvement are discussed in this paper.

***Keywords**: retirement pension system, pension reform, PAYG pensions.*

УДК 330:331.25+368.914

© Шевченко О. С., 2014
Чернігівський національний педагогічний університет імені Тараса Шевченка, Чернігів

РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ ЯК ОСНОВА СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Розглядаються теоретико-практичні засади функціонування національної системи пенсійного страхування у контексті забезпечення соціального захисту населення та соціальної безпеки України в цілому. Особливостями існуючої пенсійної системи виділено її фінансування за рахунок внесків або податків на розподільних засадах, які мають обов'язковий характер і регулюються державою у особі Пенсійного фонду України. Розроблено концептуальні підходи до реформування системи пенсійного страхування та підкреслено економічно і демографічно зумовлену необхідність переходу до індивідуально-накопичувальної моделі.

Ключові слова: *система пенсійного страхування, соціальний захист населення, соціальна безпека держави, пенсійний фонд.*

Постановка проблеми. Сьогоднішні реалії економічної ситуації в Україні підвищують важливість соціального захисту населення. Рівень розвитку та дієвість пенсійного забезпечення, виступаючи базовим елементом системи соціального страхування, протягом останніх років здійснює прямий вплив на стан економічної безпеки держави. Це зумовлено рядом чинників, однак основним є структурна невіддільність і нерозривний зв'язок пенсійної системи з економічною, соціальною та адміністративною сферами.

Модернізація економічної парадигми, як відображення глобалізаційних процесів, призвела до перегляду принципових положень організації вітчизняної пенсійної системи. Історично сформована ідеологія колективної відповідальності та солідарної взаємодопомоги замінюється практикою індивідуальних накопичень. Це спричиняє трансформацію як суспільного патерналізму стосовно форм і розміру надання соціальної підтримки членам суспільства, які цього потребують, так і перерозподіл фінансових потоків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У розробку теоретичних положень соціального захисту населення значний внесок зробили вітчизняні вчені В. Базилевич, Б. Гаврилишин, Б. Зайчук, Т. Заяць, О. Коваль, Г. Ковальська, В. Колбун, Ю. Конопліна, Н. Кузьминчук, В. Куценко, Е. Лібанова, О. Макарова, О. Мачульська, Б. Надточій, В. Новікова, Л. Омелянович, Н. Рад, Г. Сулєйманова, С. Юрій та інші, які комплексно розглядають питання соціальної тематики, у тому числі пенсійного страхового забезпечення.

Дослідженню генезису теорії пенсійних систем присвячено праці таких закордонних учених-економістів, як: О. Астапович, В. Баскаков, Н. Барр, У. Бирменхем, Л. Бертін, С. Валдес-Прієто, Р. Вон, Е. Гонтмахер, Е. Демарджик-Кант, Е. Джеймс, Р. Кокарев, Т. Малена, Р. Пуджоль, В. Роїк, Д. Рофман, Дж. Рутковскі, А. Санден, О. Синявська, О. Соловйов, А. Хофлер, Р. Хольцман, Р. Хинц, В. Шварц, С. Чейре, Л. Якобсон та ін. Однак відзначемо, що в Україні відсутній власний досвід функціонування обов'язкової та добровільної накопичувальної системи, а зарубіжна практика у вітчизняних соціально-економічних реаліях потребує критичного осмислення та розробки адаптаційного механізму для впровадження.

Постановка завдання. Мета статті полягає у аналізі теоретико-практичних засад функціонування національної системи пенсійного страхування та розробці концептуальних підходів до її реформування.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Загострення ситуації у соціальній сфері має об'єктивний характер, оскільки дотепер зберігається вплив негативних чинників, що призвели до погіршення стану економічного розвитку країни протягом кризового періоду 2008-2009 рр. Необхідність реформування пенсійної системи в Україні пов'язана також з прогресуючими темпами старіння населення і наслідками цього процесу для забезпечення соціального захисту та фінансової стійкості держави. Саме проблема взаємозв'язку та взаємовпливу соціальної й економічної безпеки України крізь призму системи пенсійного страхування, яка виконує одночасно захисну функцію для населення та інвестиційну для держави, потребує поглибленого дослідження та комплексного підходу до її розв'язання.

Викладення основного матеріалу дослідження. У контексті інтеграційних процесів, які відбуваються наразі в європейському економічному просторі, безумовним є підвищення значення соціальної безпеки, яка визначає специфічне ставлення особистості до динаміки суспільного прогресу. У сучасному суспільстві на перший план виступають потреби, інтереси, погляди, ідеали людини. Соціальна безпека визначається поліпшенням якості життя для задоволення потреб людей своєчасним і адекватним реагуванням держави і суспільства на кризові явища, модернізацію застарілих соціальних структур та інститутів і пристосуванням їх до

нових умов, подоланням деформацій системи відносин [1, с. 19].

Узагальнюючи існуючі підходи до вивчення змістового навантаження соціального захисту, відзначимо, що це – гарантування соціальної безпеки кожному громадянину держави. Виходячи з цього, соціальну безпеку ми розглядаємо як такий стан і тенденції до його змін, при яких у державі забезпечується стабільність і стійкість процесів відтворення населення, належних умов життя особистості, що проявляється у:

- можливості постійно підтримувати на рівні не нижче мінімально допустимих норм основні показники, пов'язані з природним відтворенням населення, що дозволить забезпечити стійкий соціально-економічний розвиток у перспективний період;
- здатності зберігати високий рівень здоров'я населення і не допускати поширення соціально небезпечних захворювань;
- можливості забезпечити достойний рівень життя та якість життя населення, які відповідають сучасним світовим стандартам, що в остаточному підсумку дозволить зберегти популяцію населення і забезпечить стійке економічне зростання;
- підтримці та збереженні необхідних параметрів якості соціального середовища, що прямо впливає на безпеку особистості;
- здатності протистояти міграційному відтоку населення і в допустимих межах підтримувати міграційний процес [1].

Отже, соціальна безпека передбачає необхідність подолання соціальних негараздів, що забезпечує соціальний захист, який являє собою комплекс організаційно-правових і економічних заходів, спрямованих на забезпечення життя, здоров'я та добробуту населення за конкретних економічних умов. Метою соціального захисту, серед інших, є забезпечення рівня життя непрацездатних громадян не нижчого від прожиткового мінімуму, установленого державою. В Україні найпоширенішою формою соціального захисту, зважаючи на демографічну ситуацію, перш за все є пенсійне забезпечення.

Будь-яка пенсійна система спрямована на убезпечення літніх людей від бідності, вирівнювання розподілу витрат на споживання упродовж життя шляхом перенесення певної їх частини з більш продуктивного на менш продуктивний період і забезпечення життєвих потреб людей із винятково довгим життям. Ці різні завдання розв'язуються за допомогою трьох різних типів пенсій, які і виступають базисом напрямів реформування системи пенсійного страхування [2, с. 20]:

1) пенсії, спрямовані на убезпечення від бідності, формуються за рахунок обов'язкових внесків або податків, зазвичай на розподільних засадах, і є державними;

2) пенсії, спрямовані на вирівнювання споживання упродовж життя кожної особи, формуються за рахунок обов'язкових внесків на розподільних і накопичувальних засадах, можуть бути як державними, так і приватними;

3) пенсії, спрямовані на розширення можливостей індивідуального вибору, формуються за рахунок суто добровільних внесків на накопичувальних засадах і є приватними.

Відповідно існують 4 види пенсійних систем: розподільна (солідарна), що фінансується із пенсійних внесків; розподільна (солідарна), що фінансується із податків; індивідуально-накопичувальна обов'язкова; індивідуально-накопичувальна добровільна.

Узагальнення існуючих підходів до визначення дефініції «пенсійна система» дозволяє виділити запропонований О.П. Ковалем, який детермінує її як сукупність правових, фінансово-економічних і організаційних відносин та інститутів, що реалізують пенсійні схеми з метою надання громадянам матеріального забезпечення у вигляді пенсійних виплат [3, с. 10]. Ми згодні з зазначеним автором, що проблематику пенсійної системи структурно доцільно розглядати у двох аспектах – за змістовим наповненням і суб'єктною будовою.

Структуризація за змістовим наповненням передбачає виокремленні її складників, що відображає об'єктивну сторону сутності пенсійної системи. Суб'єктна її будова характеризується сукупністю інституцій, які забезпечимо функціонування системи. При цьому зазначити, що обидва вказані складники знаходяться між собою в об'єктивному та нерозривному діалектичному зв'язку, який унеможливлює функціонування кожної з них окремо.

Серед інститутів пенсійної системи провідне значення у організаційно-адміністративному регулюванні пенсійного забезпечення має Пенсійний фонд України (далі – ПФУ), функціонування якого спирається на страховий принцип. ПФУ, як організація, має організаційно-правовий статус, структуру органів управління, підзвітність та підконтрольність та певний ступінь транспарентності. Доцільно детальніше зупинитися на особливостях організації та функціонування ПФУ, оскільки він є тією ланкою, яка поєднує основних суб'єктів пенсійної системи України – державу, роботодавців і найманих працівників.

Організаційно-правовий статус ПФУ як страхового фонду визначений ст. 14 Закону України «Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» у якості некомерційної самоврядної організації [4]. Тобто ПФУ є суб'єктом господарювання, діяльність якого не спрямована на одержання прибутку та здійснюється без втручання центральних органів влади. Однак Положення про ПФУ визначає статус останнього як центрального органу виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Віце-прем'єр-міністра України – Міністра соціальної політики України. Отже, спостерігаємо правову колізію, яка

поступово вирішується по мірі реформи пенсійної системи.

Що стосується дефіциту бюджету Пенсійного фонду, то у 2013 році його заплановано в обсязі 21,8 млрд. грн. і кошти для його покриття передбачено у Державному бюджеті на 2013 рік. Розмір дефіциту бюджету ПФУ щорічно скорочується, так у 2012 р. становив 27,2 млрд. грн., у 2011 р. – 30,1 млрд. грн., у 2010 р.– 34,5 млрд. грн. [5]. Однак, видатки Пенсійного фонду за темпами зростання випереджали його власні доходи і приріст ВВП країни у цілому протягом останніх років. Дослідження структури видаткової частини бюджету ПФУ показує, що збільшення його видаткової частини зумовлено ростом обсягів пенсійних виплат. Сума видатків на пенсійні виплати у 2012 році становила 233695,9 млн. грн., що на 22 981,5 млн. грн. більше порівняно з 2011 роком. На зростання обсягу видатків вплинули додаткові витрати, пов'язані з реалізацією соціальних ініціатив Президента України, спрямованих на підвищення рівня соціального захисту, а також перерахунки розмірів пенсійних виплат, які проводилися згідно із нормами діючих законодавчих та нормативно-правових актів: збільшено пенсійні виплати відповідно до зростання розміру прожиткового мінімуму для непрацездатних осіб та у зв'язку із зростанням середньої заробітної плати в Україні порівняно з попереднім роком.

Варто відзначити, що обсяг виплат пенсій за вищезазначеними статтями постійно зростає: у період 2006-2011 рр. виплати збільшилися від 60 млрд. грн. до 165 млрд. грн. У динаміці сума видатків зросла на 17% у 2007 р. порівняно із 2006 р.; у 2008 р. – на 46% порівняно із 2007 р., у 2009 р. та 2010 р. – на 20% щорічно відповідно. Лише у 2011 р. приріст становив 10% порівняно із 2010 р.

В основі згаданих вище проблем такі ключові причини [6-9]:

1. Численні пенсійні пільги за професійною і соціальною ознаками ставлять під сумнів справедливість пенсійної системи та знижують стимули участі у ній (табл. 1).

Середній розмір пенсійної виплати станом на 1 січня 2013 року становив 1470,73 грн., що на 217,45 грн. більше від розміру, який склався на відповідну дату минулого року. В цілому, за аналізований період середній розмір пенсій зріс на 89,52%. Найбільше зростання отримали соціальні пенсії – на 149% за останні 5 років, однак вони є найменшими за абсолютним рівнем. Найвищий рівень у довічного грошового утримання суддів у відставці – 7836,7 грн. Отже, діапазон значень пенсій за різними категоріями становить на початок 2013 року 6916,3 грн.

Таблиця 1

Середній розмір місячної пенсії (на початок року, грн.)

Вид пенсії	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Серед. розмір місячної пенсії, усього	776,0	934,3	1032,6	1151,9	1253,3	1470,7
За віком	798,9	942,7	1039,6	1156,0	1252,4	1464,3
За вислугу років	1243,1	1599,0	1676,3	1719,1	1795,2	2172,1
Соціальна пенсія	369,7	538,0	620,6	744,8	818,1	920,4
Довічне грошове утримання суддів у відставці	5287,2	5651,9	5883,4	6240,5	7490,9	7836,7

2. Низький рівень залучення населення до пенсійного страхування – внески сплачують тільки ¾ зайнятих або понад половину населення працездатного віку. На 10 платників внесків припадає 9 пенсіонерів. Унаслідок високого рівня тінізації зайнятості та доходів майже третина застрахованих осіб сплачує пенсійні внески із зарплати, яка не перевищує мінімальну. Відзначимо також, що протягом останніх років зменшується чисельність пенсіонерів, однак зростає їх питома вага у структурі населення (табл. 2).

Таблиця 2

Кількість пенсіонерів (на початок року, тис. осіб)

Вид пенсії	1996	2001	2006	2010	2011	2012	2013
Усього пенсіонерів, у тому числі:	14487	14447	14050	13721	13738	13821	13640
за віком	10615	10299	10596	10596	10587	10627	10501
за вислугу років	429	552	627	630	654	679	681
соціальна пенсія	434	431	370	172	158	146	134
Кіл-ть пенсіонерів у розрахунку на 1000 населення	284	295	301	300	301	304	301

Аналіз табл. 2 свідчить про зменшення кількості пенсіонерів за аналізований період на 6%, у той же час збільшилась їх питома вага у загальній чисельності населення також на 6%.

У структурі пенсіонерів (рис. 1) найбільшу питому вагу займають пенсіонери за віком (77%), значна частка також пенсіонерів по інвалідності (11%). Позитивним є зменшення питомої ваги осіб, яким призначена пенсія у разі втрати годувальника – з 8,2% у 1996 р. до 5,9% у 2013 р.

3. Недостатня диверсифікованість механізмів пенсійного забезпечення. В Україні повною мірою функціонує лише солідарний рівень пенсійного страхування, тоді як впровадження ІІ рівня (обов'язкової накопичувальної системи) постійно відкладається, розвиток добровільного пенсійного забезпечення обмежується нерозвиненістю фондового ринку, низьким рівнем доходів і недовірою населення до фінансових інститутів.

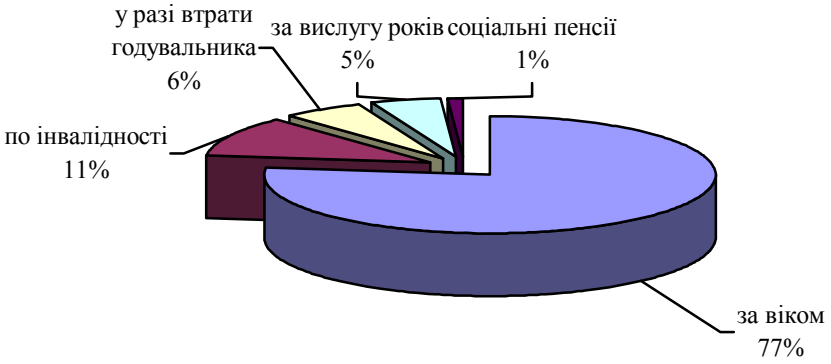


Рис. 1. Структура пенсіонерів за категоріями у 2013 році

Отже, економічно та соціально зумовленою є нагальна потреба у реформуванні пенсійної системи, яка у модернізованому вигляді посилить соціальний захист осіб, що втратили працездатність, забезпечить гідний рівень їх життя у результаті збалансованості інтересів пенсіонерів та громадян, які працюють. Для цього Програмою економічних реформ України на 2010-2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [8] розроблено такі завдання: стабілізувати солідарну пенсійну систему, запровадити загальнообов'язкове накопичувальне і розвивати добровільне накопичувальне пенсійне страхування та поліпшити адміністрування пенсійної системи.

Необхідне для України введення і розвиток накопичувальної складової пенсійної системи. Несприятливі демографічні зміни в державі, зокрема зростання співвідношення чисельності пенсіонерів і працюючих, впливають на фінансову спроможність розподільної пенсійної системи.

Демографічна ситуація також зумовила потребу у наближенні пенсійного віку до європейських стандартів (65 років) для учасників ІІ-го рівня пенсійної системи, що зменшить обсяг дотацій із бюджету [2, 10]. Перехід до накопичувального принципу пенсійної системи передбачає забезпечення можливості залучення приватних компаній для управління активами і спрямування внесків ІІ рівня до недержавних пенсійних фондів за бажанням і вибором застрахованих осіб; забезпечення виплат дострокових або підвищених пенсій для особливих категорій професій, пов'язаних зі шкідливими або особливими умовами праці, за рахунок запровадження професійних пенсійних схем.

У результаті реалізації запропонованих заходів уже у 2014 році планується отримати такі результати:

1) коефіцієнт заміщення (співвідношення середніх розмірів пенсій і зарплат) – не менше 45%, у т.ч. із солідарної системи – 40%;

2) співвідношення середніх розмірів пенсій жінок і чоловіків – не нижче 75%;

3) ставка відрахувань на пенсійне страхування – не більше 35%;

4) співвідношення обсягу пенсійних видатків і ВВП – не більше 12% [8].

Висновки. У контексті проведеного дослідження зауважимо, що одним із напрямів забезпечення соціального захисту на нинішньому етапі соціально-економічного розвитку України є встановлення прогресивних соціальних стандартів, які у перспективі гарантують належний рівень добробуту населення. Тому є нагально потреба реформування чинної системи пенсійного забезпечення, що викликано складною демографічною ситуацією, високим рівнем тінізації економіки, передусім заробітних плат і зайнятості, та наявністю в окремих ситуаціях соціально несправедливої діючої системи соціального захисту. Однак, враховуючи нестабільність економічної та політичної ситуації в Україні, недовіру до будь-яких форм довгострокового накопичення коштів, очевидною є неможливість використання існуючих моделей пенсійного забезпечення, які довели свою ефективність у країнах з розвиненою економікою. Для України необхідний покроковий перехід від солідарної загальнообов'язкової до індивідуальної накопичувальної системи, перерозподіл фінансового навантаження з працедавців на найнятих працівників. Перший етап такої трансформації вже реалізований, але потрібний певний час для висновків щодо дієвості модернізованої системи пенсійного забезпечення.

Список літератури

1. Куценко В.І., Удовиченко В.П. Соціальна безпека в контексті сталого розвитку/ Куценко В.І., Удовиченко В.П. – Чернігів: Видавець Лозовий В.М., 2011. – 656 с.
2. Пенсійна реформа в Україні: напрями реалізації (колективна монографія) / напрями реалізації (колективна монографія) / за ред. Е. М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, 2010. – 270 с.
3. Коваль О. П. Перспективи впровадження загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи в Україні: вплив на економічну безпеку : монографія / О. П. Коваль. – К. : НІСД, 2012. – 240 с.
4. Закон України «Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 14.01.1998 р № 16/98-ВР [Електронний ресурс]. –

Режим доступу : http : //www.zakon.rada.gov.ua/laws/show /16/98-ВР.
5. Пенсійний фонд України. Офіційний веб-сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pfu.gov.ua
6. Коваль О. П. Ризики, загрози, пріоритети та наслідки реформування пенсійної системи України: аналіт. доп. / О. П. Коваль; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 112 с.
7. Людський розвиток в Україні: трансформація рівня життя та регіональні диспропорції (колективна монографія) / відпов. за випуск Л. М. Черенько, О. В. Макарова, за ред. Е.М.Лібанової. – У 2-х томах. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України, 2012. – 436 с.
8. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf
9. Омелянович Л.О. Вплив реформування пенсійної системи України на соціально-економічний розвиток суспільства: моногр. / Л.О. Омелянович, Н.С. Рад. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. – 282 с.

Аннотация

Ольга Шевченко

РЕФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ КАК ОСНОВА СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

Рассматриваются теоретико-практические основы функционирования национальной системы пенсионного страхования в контексте обеспечения социальной защиты населения и социальной безопасности Украины в целом. Особенностями существующей пенсионной системы выделено ее финансирование за счет взносов или налогов на распределительных основах, которые носят обязательный характер и регулируются государством в особе Пенсионного фонда Украины. На основе проведенного исследования разработаны концептуальные подходы к реформированию системы пенсионного страхования и подчеркнуто экономически и демографически обусловленную необходимость перехода к индивидуально-накопительной модели.

Ключевые слова: *система пенсионного страхования, социальная защита населения, социальная безопасность государства, пенсионный фонд.*

Summary

Olga Shevchenko

REFORMING THE NATIONAL PENSION INSURANCE AS A BASIS FOR SOCIAL SECURITY OF UKRAINE

Examines the theoretical and practical foundations of the national pension insurance system in the context of social protection and social security of Ukraine as a whole. Features of the current pension system is allocated its funding from contributions or taxes on the basics of distribution , which are binding and regulated by the state in the person of the Pension Fund of Ukraine. On the basis of the study developed conceptual approaches to reforming the pension insurance system and stressed economically and demographically due to the need to move to the individual-funded model.

Keywords*: system of pension insurance , social welfare , social security state, pension fund.*

УДК 368.025

© Гладчук О.М., 2014
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ІНФОРМАЦІЙНА ВІДКРИТІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

Висвітлено роль інформаційної відкритості в діяльності страхових компаній. Теоретично обґрунтовано значимість розкриття інформації про діяльність і стан страховиків. Наведено результати досліджень щодо практики розкриття такої інформації на українському страховому ринку. Проаналізовано результати рейтингування страхових компаній стосовно рівня розкриття ними інформації. Визначено нормативні документи, що регулюють діяльність страховиків у аспекті інформаційної відкритості та сформовано рекомендації до її вдосконалення.

Ключові слова: *страхові компанії, інформаційна відкритість (транспарентність), асиметрія інформації, рівень розкриття інформації.*

Постановка проблеми. Потреба в розкритті інформації для прийняття ефективних фінансових рішень визначається логікою сучасних економічних процесів: учасники прагнуть зменшити ризик асиметрії інформації щодо об'єктів вкладень. Відкритість інформації інститутів фінансового ринку надзвичайно важливо, адже вона дає змогу зміцнити довіру підприємств і населення, підвищити їх роль і значимість як інструмента фінансового добробуту та цивілізованого захисту, сприяє здійсненню клієнтами усвідомленого вибору серед великої кількості різних фінансових інститутів.

Страхова діяльність у сфері функціонування небанківського фінансового сектору займає значну частку, адже активи страхових компаній складають четверту частину сукупних активів небанківських фінансових інститутів. Саме тому розкриття інформації про діяльність страхових компаній дуже актуальне у сучасних умовах, адже транспарентність у страхуванні - важлива складова процесу залучення інвестицій і новітніх технологій у страховий ринок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інформаційної відкритості інститутів фінансового ринку вивчались багатьма закордонними вченими - економістами-практиками, зокрема Т. Вишванас, Д. Даймонд, Д. Кауфман та іншими. Дослідженням питань рейтингування страховиків займались М. Александрова, В. Базилевич, С. Осадець, Л. Ширінян, Н. Ткаченко та інші. Системне дослідження інформаційної відкритості інститутів небанківського сектора загалом, було проведено О. Гладчук і С. Кучерівською, в результаті якого виявлено, що транспарентність даних інститутів в Україні знаходиться на незадовільному рівні і потребує низки значних удосконалень.

Виділення розв'язаних раніше частин загальної проблеми. Інформаційна відкритість страхових компаній в Україні недостатньо висвітлюється у працях вітчизняних науковців, а саме науковий погляд на дану проблему дуже потрібний для розвитку ефективного та конкурентоспроможного сучасного страхового ринку.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження інформаційної відкритості функціонування вітчизняних страхових компаній, виявлення недоліків і здійснення рекомендацій, щодо підвищення транспарентності сучасного страхового ринку України.

Викладення основного матеріалу дослідження. Протягом останніх десятиріч значно розширилось застосування поняття «безпека». Проблеми безпеки є предметом підвищеної уваги вчених, політиків, суспільних діячів. І це не є випадково, а пояснюється особливостями теперішнього стану розвитку суспільства. Ще в середині 80-х років минулого століття виникла нова соціологічна теорія, згідно з якою в останню третину XX ст. людство увійшло до нової фази свого розвитку - суспільство ризику. Її підтримали ряд зарубіжних і вітчизняних спеціалістів у галузі ризику, вважаючи, що наступним етапом буде суспільство управління ризиком [1; с.13]. Звичайно ж, що управління ризиком і формування безпеки неможливе без використання адекватної, вчасної, повної, якісної та надійної інформації. Саме тому транспарентність усіх фінансових інститутів загалом, і страхових компаній зокрема, є надзвичайно актуальною проблемою не лише в Україні, а й в світі.

Необхідність розкриття інформації страховиками для прийняття ефективних фінансових рішень страхувальниками, визначається сутністю сучасних економічних процесів: страхувальники прагнуть зменшити ризик асиметрії інформації для того, щоб правильно, відповідно до своїх потреб, обрати необхідну страхову компанію. Інформаційна асиметрія виникає внаслідок агентських відносин, адже різні групи клієнтів можуть володіти або лише публічною, або ще й приватною інформацією.

Асиметрія інформації породжує два істотних ризики: ризик несприятливого вибору та моральний ризик. Перший ризик пов'язаний із тим, що клієнти страхових компаній в умовах браку інформації можуть вибрати не оптимальну для своїх потреб компанію. Другий ризик характеризується тим, що акумульовані внески можуть бути використані не найліпше для клієнтів

(тобто повністю чи частково не в їх інтересах). Одним із важливих і ефективних способів зниження ризиків асиметрії інформації є надання необхідної інформації зацікавленим особам. Ряд досліджень указує на те, що зменшення асиметрії інформації (через розкриття потрібної інформації) сприяє підвищенню ліквідності, попиту та зниження ціни капіталу [2]. До того ж компанії з вищим рівнем розкриття інформації мають більшу капіталізацію, частку вкладів інвестиційних інвесторів і менший спред між ціною купівлі і продажу акціта компанії [3].

На нашу думку, важливий факт існування оберненої залежності між рівнем розкриття інформації та вартістю інвестиційних ресурсів, оскільки доведено, що при підвищенні компанією рівня інформаційної відкритості зменшується і вартість інвестиційних ресурсів. Саме ця залежність і виступає основним економічним стимулом підвищення інформаційної прозорості страхових компаній. Іншим стимулом є законодавче зобов'язання надавати власниками та менеджерами компаній повну та достовірну інформацію.

На основі підходу Т. Вишванас і Д. Кауфмана інформаційна прозорість (транспарентність) визначається як інституціональна відкритість, яка у випадку страхових компаній дає змогу його клієнтам мати всю необхідну інформацію щодо зберігання та вкладання їх внесків, а також безпосередньо про діяльність та власників обраної компанії [4].

Одним із найважливіших факторів, що перешкоджають адекватному розвитку вітчизняного страхового ринку, є невисокий рівень інформаційної відкритості в діяльності його професійних учасників. Незважаючи на те, що багато керівників страхових компаній уже усвідомили важливість інформаційної відкритості й готові надавати інформацію клієнтам та інвесторам, на жаль, процеси перерозподілу власності змушують менеджмент страхових компаній дуже обережно підходити до цього питання.

Дуже часто, не маючи вичерпних і надійних даних про стан страховика, особливо про його реальну платоспроможність, потенційні страхувальники утримуються від укладання договорів страхування. Акціонери теж не завжди мають можливості правильно оцінити ризики та оптимально побудувати відносини з менеджментом компаній. Усе це створює серйозні перешкоди на шляху до активізації як страхових, так і інвестиційних процесів, що породжує недовіру населення. Найпростішим, але не обов'язково найбільш адекватним способом отримання інформації про стан справ конкретного страховика, є рейтенги, які досить часто в Україні проводяться на замовлення самих страховиків. Сьогодні в Україні рейтинг вітчизняним страховикам присвоюють такі рейтингові агентства як Кредит-Рейтинг, Експерт-рейтинг, Рюрик, ІВІ-рейтинг та інші. В основі методик проведення рейтингів лежать досить узагальнюючі показники, які не демонструють реального стану справ страховиків.

З метою підвищення інформаційної відкритості фінансових інститутів державними регуляторами, міжнародними фінансовими інститутами ведеться робота із розробки стандартів добровільного розкриття інформації (для прикладу, міжнародна рейтингова компанія «Standard&Poor's» регулярно оцінює інформаційну прозорість найбільших компаній світу, а також в Україні започаткувала дослідження інформаційної прозорості найбільших українських банків та страхових компаній).

Дуже багато проблем сучасного страхового ринку в Україні пов'язано з інформаційною відкритістю вітчизняних страхових компаній. За висновками рейтингового агентства «Standard&Poor's», вітчизняні страховики не розуміють, що таке розкриття фінансової інформації і не вміють застосовувати його з метою поліпшення збуту страхових послуг. Причиною такої ситуації частково є відсутність законодавчо закріплених стандартів розкриття інформації, а частково і небажання власників страхових компаній розголошувати всі свої «таємниці».

Наприклад, у рейтинг відкритості від «Стандарт-Рейтинг» за 2011 рік (новіших даних на цей час не має) потрапило більше 50 компаній, валовий обсяг бізнесу яких за перший квартал 2011 року склав більше ніж 5 млн. грн., за винятком компаній, які вважають «схемними». Оцінка транспарентності страховиків здійснювалась за такими факторами: розкриття регулярної інформації перед ДКЦПФР, розкриття особливої інформації перед ДКЦПФР, наявність правопорушень перед ДЦПФР, достовірність даних про кінцевих власників, якість регулярної інформації (річних звітів) на веб-сайті, повнота новин про компанію на веб-сайті та доступ до звітності акціонерів. Кожен фактор оцінювався від 1 до 3 балів із використанням коригуючих коефіцієнтів.

У результаті проведеного рейтингування агентство визначило такі головні недоліки при розкритті інформації вітчизняними страховиками:

1) жодна страхова компанія не розкрила свою річну звітність достойно, повно та якісно, а надавали інформацію більш рекламного характеру, що не повністю характеризувало реальний стан справ в компанії (з 56 компаній 15 взагалі не подали жодного річного звіту на свої сайти, що свідчить про неповагу менеджменту компанії до страхувальників);

2) регулярна й особлива інформація перед ДКЦПФР розкривалась також погано, допускалися значні пробіли в її наданні, а також надавалася вона чисто формально без відповідних роз'яснень;

3) страховики не слідкували про достовірність даних про кінцевих власників, тільки декілька компаній, в основному зі стовідсотковим іноземним капіталом надавали повну та детальну інформацію про власників і навіть надавали їх публічну звітність. Часткова або повна нетранспарентність кінцевих власників спостерігалась у 38 компаній, що свідчить про

небезпечні тенденції на вітчизняному страховому ринку;

4) 17 із 50 компаній проявили нульову інформаційну відкритість, тобто їх корпоративні сайти не містили жодних новин про діяльність, а значить їх прес-служби були паралізовані, що слугує ознакою поганого фінансового стану, як і затримка публікації регулярної звітності перед регулятором [5].

Отже, за результатами рейтингу агентство зробило висновки, що тільки у перших 25 страховиків рівень розкриття інформації можна визначити задовільним, а от ідеального страховика з позиції розкриття інформації не було знайдено.

Рівень розкриття інформації на страховому ринку досяг свого мінімуму за попередні п'ять років, що безумовно було спричинено наслідками світової економічної кризи. Система розкриття інформації потребує жорсткого регулювання як зі сторони державного регулятора так і зі сторони саморгеулівних організацій, що діють на страховому ринку, для того, щоб страхувальники мали змогу отримувати реальну інформацію про страхові компанії [6 ; с.126-127].

Причинами низької транспарентності вітчизняного страхового ринку, на нашу думку, є:

- по-перше, для менеджерів страхової компанії інформаційна відкритість зменшує поле для маневрів, збільшує фінансові і часові витрати;
- по-друге, багато страховиків не зацікавлені в інформаційній відкритості ні стосовно статутного капіталу (який може складатися з низьколіквідних активів), ні стосовно суттєвих фактів діяльності (часто пов'язаної з схемним бізнесом), ні по відношенню до оплати праці менеджерів, що здійснюється «чорною готівкою»;
- по-третє, не сприяє збільшенню інформаційної відкритості відсутність жорстких законодавчих вимог і стандартів;
- по-четверте, порівняно невисокий рівень попиту на інформацію про страховиків зі сторони страхувальників, особливо фізичних осіб, для яких, на жаль, ціна страхової послуги важливіша, ніж її якість.

Однією із найбільших саморегулівних організацій страхового сектору в Україні є Ліга страхових організацій України, яка також відіграє важливу роль у підвищенні інформаційної відкритості функціонування страхових компаній. Вона була одним із ініціаторів проекту «Відкрите страхування», який почав проводитись із 2006 року. Даний проект пропагує надання інформації в розширеному вигляді, враховуючи дані про власників компанії та їх частки в капіталі, структуру управління організації, біографічні довідки про членів спостережних і виконавчих органів, інформація про фактори ризиків і наявність в компанії надійної системи управління ризиками, внутрішнього контролю й аудиту. Важливим питанням проекту є захист прав споживачів, забезпечення їх пріоритетного значення в діяльності компанії. А споживачам страхових послуг така практика дає можливість адекватно оцінити стан страхової компанії та віддати перевагу найбільш надійним із них. У 2011 році даний проект було вдосконалено для лайфових страховиків та доповнено додатковими показниками, що стосуються безпосередньо діяльності компанії та показниками, які цікавлять клієнтів [7].

Дирекатива Європейської комісії про заснування та ведення бізнесу страхування та перестрахування, яку ще називають директивою про платоспроможність Solvency II та перехід вітчизняного страхового ринку на міжнародні стандарти фінансової звітності також сприятиме збільшенню інформаційної відкритості страховиків та дасть реальне розуміння фінансового стану страхових компаній, що буде сприяти як поліпшенню захисту інтересів страхувальників, так і розвитку ринку в цілому. Оскільки ситуація, яка існує на сьогодні на страховому ринку України, показує, що фінансова звітність страховиків часто не відображає реального стану справ компаній і не дозволяє клієнтам, регулятору та потенційним інвесторам оцінити надійність і фінансову стійкість страхової компанії.

Дана директива передбачає застосування трирівневої системи оцінки платоспроможності страховиків, тобто вимоги стосовно оцінки достатності капіталу з урахуванням ризиків (рівень 1), вимоги щодо здійснення нагляду з урахуванням ризиків (рівень 2) і розкриття інформації учасникам ринку (рівень 3).

Останній рівень вимагає розкривати інформацію про достатність капіталу страхових компаній учасникам ринку, таким як власники цінних паперів, власники боргових зобов'язань, перестраховики та великі комерційні покупці страхових продуктів. Інформація, що підлягає розкриттю, може бути розподілена на три категорії:

1) показники фінансового стану та діяльності, включаючи звіти компанії про доходи, баланс і грошові потоки;

2) інформація про профіль ризику, включаючи рівень ризику та диверсифікацію портфеля, наприклад сума під ризиком і перевірки портфеля «під навантаженням»;

3) інформація, що невизначена у попередніх категоріях, включаючи аналіз чутливості до величини параметру ризику та порівняння результатів із попередніми розрахунками.

Директива Solvency II вимагатиме створення та зміцнення головних функцій страхових компаній, включаючи управління ризиками, актуарний, внутрішній аудит, а також внутрішній контроль і дисципліну дотримання законодавства. Дана директива матиме також важливі наслідки для розвитку інформаційних систем на підтримку моделювання потреб капіталу з урахуванням ризиків, як того вимагає рівень 1; оцінки ринкових ризиків, кредитних ризиків, ризиків, пов'язаних зі страхуванням життя, здоров'я, а також зі страхуванням, не пов'язаним зі страхуванням життя, як того вимагає рівень 2, та вимог щодо звітності, які передбачаються рівнем 3 [8].

Міжнародні стандарти фінансової звітності передбачають прозорість і відкритість фінансової

інформації компанії, демонструють більш реальну інформацію щодо активів, за окремими видами страхування та їх прибутковості, надають більше аналітики та можливості оцінити реальну вартість бізнесу, трансформація української звітності в міжнародну сприятиме співпраці українських компаній з міжнародним страховим ринком.

Перехід вітчизняного страхового ринку на міжнародні стандарти фінансової звітності дасть реальне розуміння фінансового стану страхових компаній, що буде сприяти як захисту інтересів страхувальників, так і розвитку ринку в цілому. Ситуація, яка існує на сьогодні на страховому ринку України, показує, що фінансова звітність страховиків часто не відображає реального стану справ компаній, і не дозволяє клієнтам, Нацфінпослуг і потенційним інвесторам оцінити надійність та стабільність страхової компанії.

У результаті зусиль Нацфінпослуг і гравців ринку щодо захисту клієнтів страхові компанії не мають значного ефекту, тому перехід на міжнародну систему фінансової звітності, основна перевага якої – прозорість і відкритість фінансової інформації, – це абсолютна необхідність для інтересів страхувальників.

Нині в Україні недостатньо фахівців, які можуть трансформувати українську звітність до міжнародних стандартів, не вистачає також аудиторів, які зможуть провести ревізію переходу на нові стандарти; крім того, не кожна страхова компанія має необхідну для даного процесу систему програмного забезпечення. З іншого боку, багато страхових компаній побоюються розкриття їх реального фінансового стану: у разі переходу на міжнародні стандарти їх основні кошти будуть переоцінені за реальною ринковою вартістю, що істотно скоротить розмір активів і фінансовий результат більшості гравців страхового ринку. До того ж цей перехід збільшить витрати страхової компанії, оскільки значно зміниться амортизація, доведеться формувати додаткові резерви, яких на сьогодні у більшості страхових компаній немає. Як результат, при переході на міжнародні стандарти рейтенги страхових компаній за активами, прибутком, резервами і т.д. дуже зміняться, а капіталізація всього страхового ринку значно скоротиться.

Водночас перехід на міжнародні стандарти покаже реальний стан українського страхового ринку та сприятиме його подальшій корекції, а також дасть можливість залучити інвесторів, які, побачивши чітку структуру страхових компаній та реальні фінансові показники, зможуть точно прорахувати свої ризики, що сприятиме активнішим крокам міжнародних партнерів у напрямку українського ринку.

Отже, необхідне удосконалення державної політики щодо розкриття інформації страховиками, що має підвищити прозорість щодо характеру та локалізації ризиків та сприяти поліпшенню управління системною ліквідністю страховиків. Це зменшить вплив ринкових збуджень, сприятиме спокійному й ефективному функціонуванню страхового ринку, оскільки учасники ринку, які регулярно отримують інформацію, менше піддаються паніці при появі негативної інформації.

Саме тому Нацфінпослуг для поліпшення інформаційної відкритості інститутів небанківського сектора загалом, і страхових компаній, зокрема, розроблено такі нормативні документи: Концепцію запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами та Концепцію Державної цільової соціальної програми інформування громадськості про діяльність небанківських фінансових установ і ризики та переваги, пов'язані з наданням ними фінансових послуг [9,10].

Відповідно до Концепції запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами, загальними вимогами для страховиків з боку Нацфінпослуг у розрізі розкриття інформації є:

- розкриття достатньої та достовірної інформації клієнтам, власникам страхової компанії та безпосередньо Нацфінпослуг;
- обов'язкове оприлюднення інформації щодо фінансових результатів діяльності страхових компаній, включаючи аналітичну інформацію про оцінку ризиків;
- обов'язкове оприлюднення інформації щодо системи внутрішнього управління та розкриття інформації про систему управління ризиками;
- обов'язкове затвердження на внутрішньому рівні компанії відповідного Положення щодо політики розкриття інформації [9].

Зазначеними Концептуальними засадами запровадження політики щодо розкриття інформації небанківськими фінансовими установами має бути встановлення Нацфінпослуг Мінімальних стандартів розкриття інформації з обов'язковими вимогами до формату, специфіки, періодичності та мети розкриття інформації відповідно до кожного окремого сектору небанківських фінансових послуг.

Дуже важливою інформаційна відкритість страхових компаній стає з погляду захисту прав споживачів страхових послуг, їх поінформованості про можливі ризики. Це знайшло своє відображення у Концепції захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг в Україні, затвердженої розпорядженням Кабінету Міністрів України №1026-р від 03.09.2009 р.

Значною проблемою є недосконаліть законодавства в частині обсягу та порядку обов'язкового розкриття інформації страховими компаніями, встановлення вимог до належного інформування клієнтів перед укладенням договорів та до достовірності інформації, що міститься у рекламі компаній [10].

Висновки. Отже, повне, якісне та своєчасне розкриття інформації в діяльності страхових компаній є важливим елементом взаємовідносин учасників страхового ринку і має зменшувати асиметрію інформації та пов'язані ризики. Разом із тим вітчизняна практика продемонструвала дуже низький рівень розкриття інформації

страховиками. Варто також виокремити проблему своєчасності оприлюднення інформації, оскільки у великої кількості страхових компаній інтернет-ресурси не оновлюються тривалий час, а саме вони є основним джерелом інформації для сучасних клієнтів.

Наявна система розкриття інформації за вимогами Нацфінпослуг про діяльність страхових компаній не створює достатнього рівня інформаційного забезпечення. Інформація, що подається до Нацфінпослуг, розкривається лише в узагальненому вигляді зведених показників про діяльність усіх учасників страхового ринку. Обов'язкове надання інформації про результати діяльності кожної компанії відбувається відповідно до вимог законодавства один раз на рік, до 1 червня року, наступного за звітним (тобто більш як на п'ять місяців пізніше за дату виникнення цієї інформації). Тому дані відомості малоінформативні та застарілими для прийняття рішень клієнтами страхових компаній.

З огляду на зазначене, вважаємо, що Нацфінпослуг і саморегулівні організації страхового ринку повинні розробити і впровадити певний стандарт добровільного розкриття необхідної та значимої інформації для всіх учасників страхового ринку. Стандарти мають стосуватися змісту важливої інформації, форми та термінів її оприлюднення.

Список літератури

1. Мойсеєнко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства / [І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко] – Львів, 2011. – 380 с.
2. Diamond D., Verrecchia R. Disclosure liquidity and the cost of capital // Journal of Finance. – 1991. – Vol.46. – P. 1325 – 1360.
3. Chang M., D'Anna G., Watson I., Wee M. Does disclosure quality via investor relations affect information asymmetry? // Australian Journal of Management. – 2008. – Vol. 33, Issue 2. – P. 375-390.
4. Vishwanath T, Kauffman D. Toward transparency: new approaches and their applications to financial markets // The World Bank Research Observer. – 2001. - Vol. 16. – P. 41-57.
5. Прочь от информационного вакуума. Итоги рейтинга открытости страховщиков. / Рейтинговое агентство «Стандарт-Рейтинг» // Україна Бізнес Ревю. – 12.09.2012 - № 36 (11) – С. 5.
6. Гладчук О.М. Інформаційна відкритість небанківських фінансових інститутів в Україні / О. М. Гладчук, С. С. Кучерівська // Економічний простір. – 2013. – №9. – С. 120-131
7. Інформаційний сайт Ліги страхових організацій України: інформація про проект «Відкрите страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uainsur.com.ua.
8. Директива Європейської комісії про заснування та ведення бізнесу страхування та перестрахування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua.
9. Концепція запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua.
10. Концепція Державної цільової соціальної програми інформування громадськості про діяльність небанківських фінансових установ і ризики та переваги, пов'язані з наданням ними фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua.

Аннотация

Ольга Гладчук

ИНФОРМАЦИОННАЯ ОТКРИТОСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНИЙ В УКРАИНЕ

Изучена роль информационной открытости в деятельности страховых компаний. Теоретически обосновано значимость раскрытия информации о деятельности и состоянии страховщиков. Наведены результаты исследований практики раскрытия такой информации на украинском страховом рынке. В статье проанализированы результаты рейтингования страховых компаний по уровню раскрытия ими информации. Определены нормативные документы, регулирующие деятельность страховщиков в аспекте информационной открытости и сформированы рекомендации касающиеся ее совершенствования.

Ключевые слова: *страховые компании, информационная открытость (транспарентность), асимметрия информации, уровень раскрытия информации.*

Summary

Olga Gladchuk

INFORMATION TRANSPARENCY OF INSURANCE COMPANIES IN UKRAINE

The article is devoted to explanation of the transparency role in the activity of insurance companies. The significance of transparency and disclosure for the information about the activity of insurance companies is theoretically explained. The results of research about disclosure of such information at the Ukrainian insurance market are given. The results of insurance companies ranking accordingly to the level of their information disclosure are analysed in the article. Main regulations which govern the activities of insurance companies in the field of information transparency are defined, and the recommendations for its improvement are formed.

Keywords: *insurance companies, information transparency, information asymmetry, level of information transparency.*

УДК 332.14:[336.14:352] (477.85-21)

© Бабух І. Б., 2014
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МІСТ В УКРАЇНІ

Розглянено проблеми фінансової незалежності місцевого самоврядування в Україні через аналіз використання окремих інструментів фінансового забезпечення розвитку міст. Зазначається, що фінанси місцевого самоврядування у країні зазнали низки трансформацій, проте існуюча система бюджетного регулювання гальмує процеси формування фінансової самостійності громад, бюджетної децентралізації. Окреслено перспективи подальшого реформування місцевих фінансів в Україні.

Ключові слова: *місцеві фінанси, місцеві податки і збори, місцеве самоврядування, фінансові інструменти, фінансове забезпечення, фінансова незалежність, бюджетна децентралізація, Бюджетний кодекс, Податковий кодекс.*

Постановка проблеми. Досвід європейських країн передбачає відокремленість органів місцевого самоврядування державної влади, повну незалежність і самостійність у здійсненні покладених на нього функцій у межах своєї компетенції. Фінансову незалежність місцевого самоврядування необхідно розглядати як межі можливостей економічної діяльності на основі економічної ефективності та раціональності, здатність місцевих органів влади до самостійного вирішення питань, що входять до їх компетенції з метою забезпечення соціально-економічного розвитку території. Саме тому визначення шляхів зміцнення фінансової незалежності органів місцевого самоврядування виступає актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем фінансового забезпечення місцевого самоврядування, територій (регіонів), міст, їх розвитку присвячено чимало праць науковців: Є.Балацького, В. Бондаренка, Т. Бондарук, І. Вахович, В. Зайчикової та ін. У наукових здобутках з проблематики місцевих фінансів неодноразово зверталась увага на необхідність посилення децентралізації управління фінансовими потоками країни, розширення доходної бази місцевих бюджетів, більш повне і самостійне фінансове забезпечення розвитку територій. Проте ринкові умови господарювання потребують постійного пошуку раціональних інструментів фінансового забезпечення органів місцевої влади щодо збалансування інтересів міст, їх територіальних громад.

Прийняття низки законодавчих і нормативних актів, які стосуються місцевого самоврядування, є важливим кроком у напрямі наближення до загальноприйнятих стандартів у цій сфері. Децентралізація процесів ухвалення рішень забезпечує вплив місцевої влади на розвиток території, фіскальна децентралізація забезпечує можливість узгодження потреб територіальної громади з її фінансовими можливостями.

Постановка завдання. Проблема місцевих фінансів найбільш складна у розвитку місцевого самоврядування. Наявність у територіальної громади фінансових ресурсів, достатніх для вирішення питань місцевого значення, у великій мірі визначає реальність місцевого самоврядування в тій чи іншій країні. Тому і не випадково питанням місцевих фінансів відведена, чи не найбільша за обсягом стаття Європейської хартії місцевого самоврядування, в якій закріплено принцип фінансової автономності місцевих властей.

На жаль, українська реальність сьогодні така, що значна частина вимог Європейської хартії щодо фінансової самостійності місцевого самоврядування поки що не може бути адекватно реалізована. Переважна більшість територіальних громад України ще не володіє фінансовими ресурсами, достатніми для забезпечення виконання передбачених законом функцій місцевого самоврядування та надання в системі місцевого самоврядування громадських послуг населенню на рівні європейських стандартів.

Викладення основного матеріалу. Оскільки органи місцевого самоврядування в межах їх компетенції наділені правом самостійного вирішення всіх питань місцевого значення з метою забезпечення соціально-економічного розвитку своєї території, гарантією реалізації прав з боку держави має бути виділення фінансових коштів. Визначальне місце серед фінансових ресурсів, що нагромаджуватимуться на відповідній території, відводиться централізованому фонду коштів – місцевому бюджету, розмір якого визначає безпосередньо реальний обсяг повноважень місцевих органів, що може бути реалізований протягом поточного бюджетного періоду.

Бюджетний кодекс України визначив відмінності між поняттями «бюджет місцевого самоврядування» та «місцевий бюджет» [1]. До бюджетів місцевого самоврядування віднесено бюджети територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань, а до місцевих – бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети, бюджети районів у містах та бюджети місцевого самоврядування. Так, основоположний акт бюджетного законодавства встановив тісний зв'язок між місцевим самоврядуванням і його фінансовою базою, підкресливши значення сіл, селищ, міст як основи місцевого самоврядування і вивів за межі бюджетів місцевого самоврядування бюджети всіх вищих ланок. Це має певне понятійне значення і для місцевих податків та зборів, які в такому разі не можна називати доходами місцевого самоврядування – вони є доходами всіх місцевих бюджетів, як це випливає з їх назви – «місцеві».

А. Монаєнко вважає, що органи місцевого самоврядування, як і органи державної влади, здійснюють фінансову діяльність, підтримуючи публічний фінансовий інтерес у державі та наділені в законодавчому порядку правом стягнення місцевих податків і зборів у місцевий бюджет. Самостійність у формуванні, затвердженні й виконанні місцевого бюджету є основною гарантією життєдіяльності територіальної громади [2, с. 22]. Основним джерелом доходів місцевих бюджетів є місцеві податки та збори.

Закріплення інституту місцевих податків і зборів засновано на тому, що платники податків отримують доходи від використання ресурсів територіальної громади або повинні компенсувати витрати органів місцевого самоврядування у зв'язку з розвитком соціальної інфраструктури, прибиранням і благоустроєм території.

Бюджет місцевого самоврядування має дохідну та видаткову частини. При цьому надходження бюджету місцевого самоврядування складають дві групи доходів:

1)доходи, що закріплюються за бюджетами місцевого самоврядування та враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів;

2)доходи, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів.

Доходи бюджетів місцевого самоврядування мають бути достатніми для ефективного здійснення завдань і функцій місцевого самоврядування.

Аналіз положень Бюджетного кодексу України дозволяє зробити висновок, що в ньому передбачаються різні шляхи формування доходної частини місцевих бюджетів:

-по-перше, за рахунок власних джерел (місцеві податки і збори), що відповідає вимогам Європейської Хартії місцевого самоврядування і гарантує фінансову автономність місцевого самоврядування. Зокрема, стаття 9 Хартії встановлює, що принаймні частина коштів місцевого самоврядування повинна надходити за рахунок місцевих зборів і податків;

-по-друге, до доходів місцевих бюджетів зараховуються закріплені доходи, тобто закріплені законом загальнодержавні податки, збори та інші обов'язкові платежі;

-по-третє, в дохідну частину місцевих бюджетів можуть входити кошти з державного бюджету, які передаються з метою надання фінансової підтримки місцевому самоврядуванню з боку держави, яка гарантує органам місцевого самоврядування доходну базу, достатню для забезпечення населення послугами на рівні мінімальних соціальних потреб. При цьому мінімальні розміри місцевих бюджетів мають визначатися на основі нормативів бюджетної забезпеченості на одного жителя з урахуванням економічного, соціального, природного та екологічного стану відповідних територій, виходячи з рівня мінімальних соціальних потреб, встановленого законом. Фінансова допомога місцевому самоврядуванню з боку держави може здійснюватися у формі дотацій або субвенцій;

-по-четверте, до дохідної частини місцевого бюджету включаються кошти, необхідні для фінансування витрат, пов'язаних зі здійсненням органами місцевого самоврядування повноважень органів виконавчої влади та виконанням рішень органів виконавчої влади [1].

До вступу в дію нового Бюджетного кодексу України місцевим бюджетам дозволялось формувати позабюджетні фонди, фінансові ресурси яких акумулювалися на банківських рахунках. Сьогодні органи місцевого самоврядування мають право на основі рішення певних місцевих рад в структурі спецфонду місцевого бюджету формувати цільові фонди, використання яких здійснюватиметься згідно з програмами місцевих рад.

Сучасна система міжбюджетних відносин високоцентралізована: рівень централізації фінансових ресурсів у Держбюджеті України становить 75-78%. При цьому протягом останніх років має місце зростання даного показника навіть за роки функціонування нового Бюджетного кодексу (2011-2012 рр.). Так, протягом 2011 р. частка місцевих бюджетів у структурі консолідованого бюджету України знизилась на 3,9%, а частка вилучених до держбюджету ресурсів органів місцевого самоврядування зросла на 4% [6, с. 305].

Із вступом у дію нової редакції Бюджетного кодексу України місцеві фінанси зазнали низки трансформацій. До позитивних зрушень можна віднести певне розширення переліку джерел доходів місцевих бюджетів, а до негативних – посилення контролю за діяльністю місцевих бюджетів, їх зарегульованості в частині запозичень (зокрема, граничних обсягів боргу та гарантій). Також тепер доходи місцевого бюджету визнаються зарахованими до місцевого бюджету з дня зарахування на єдиний казначейський рахунок. Усе це узалежнює органи місцевої влади від центру і посилює їх фінансову підпорядкованість.

Діюча система бюджетного регулювання не сприяє реальному становленню фінансової самостійності громад. Достатньо навести приклад: бюджетам сіл, селищ і міст районного значення, згідно з Бюджетним кодексом України, закріплено відрахування податку з доходів фізичних осіб у розмірі 25%, незважаючи на те, що переважна більшість цієї групи місцевих бюджетів високодотаційна (70-90 і більше %), це при тому, що податок формується суто на їх територіях. В доходи районних і обласних бюджетів відраховується відповідно 50 і 25% [3, с. 37].

У Податковому кодексі України від 2 грудня 2010 р. переглянено перелік місцевих податків і зборів. Зауважимо, що скасування комунального податку, ринкового збору та податку з реклами із січня 2011 року відчутно вдарило по доходах бюджетів місцевого самоврядування. Ці податки у системі всіх місцевих податків і зборів становили 90% доходів. Таке рішення дещо дисонує з намірами укріплення ресурсної бази місцевих бюджетів. Водночас місцеві бюджети отримали додатковий ресурс у вигляді єдиного податку та податку на нерухоме майно, надходження від якого, за прогнозами, становитимуть до 170 млн. грн. [3, с. 42]. Ці кошти залишатимуться в місцевих бюджетах і можуть бути спрямовані на фінансування власних потреб відповідних територіальних одиниць.

Незважаючи на зміни бюджетного та податкового законодавства, процес бюджетної децентралізації просувається надто повільно. Незначне збільшення обсягів надходжень місцевих бюджетів усе ж недостатнє для фінансування навіть поточних видатків. Крім того, територіальні громади не зможуть розпоряджатися додатковими ресурсами на власний розсуд, оскільки до місцевих бюджетів будуть передані додаткові витрати, які раніше здійснювалися на центральному рівні.

Аналіз статей 88-91 Бюджетного кодексу України дозволяє здійснити таку класифікацію видатків бюджетів місцевого самоврядування:

- видатки, які визначаються функціями держави та можуть бути передані на виконання місцевому самоврядуванню з метою найбільш ефективного їх виконання на основі принципу субсидіарності. Ці видатки враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, держава регулює їх здійснення та бере на себе зобов'язання забезпечувати відповідними ресурсами;
- видатки, які спрямовані на реалізацію повноважень місцевого самоврядування, що мають місцевий характер. Ці видатки не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів.

Видатки бюджетів місцевого самоврядування здійснюються органами місцевого самоврядування на потреби територіальних громад, а їх розмір і цільове спрямування визначаються місцевими бюджетами цих громад. У бюджетах місцевого самоврядування можуть бути передбачені загальний фонд (поточний бюджет) та спеціальний фонд, у складі якого виділяються витрати бюджету розвитку.

Одне з визначальних місць у структурі матеріальної та фінансової основи розвитку міста займають підприємства комунальної форми власності. В Україні переважна частина об'єктів комунальної власності належить до сфери житлово-комунального господарства. За сучасних економічних умов і внаслідок впливу суб'єктивних чинників підприємства житлово-комунального господарства є здебільшого збитковими, що потребує залучення до функціонування цієї сфери бюджетних ресурсів.

Планування видатків місцевих бюджетів на фінансування підприємств комунальної форми власності має свої особливості, бо розпочинається з визначення доходів цих підприємств. Як правило, доходи підприємств комунальної форми власності значно менші, ніж видатки, тому після ретельної перевірки розрахунків підприємств місцеві фінансові органи планують державну дотацію в розмірі, необхідному для збалансування їх доходів і видатків. При цьому окремо планується дотація з урахуванням не тільки функціонального призначення підприємств, а й напряму надання дотації. Так, житлово-експлуатаційним конторам надається: бюджетна дотація на покриття збитків від експлуатації, від перевищення сплаченого ПДВ над отриманим і на покриття різниці в тарифах на тепло, яке подається відомчими котельнями, на капітальний ремонт. Транспортним підприємствам бюджетна дотація планується на покриття експлуатаційних витрат, капітальний ремонт рухомого складу, придбання нового рухомого складу та капітально-відновлювальні роботи. Крім того, у дотації комунальним підприємствам може закладатися прибуток, розмір якого залежить від стану місцевого бюджету, з якого планується отримати прибуток [4].

Фінансові ресурси комунальних підприємств тісно пов'язані з фінансовою системою регіону, становлять її невід'ємну частину і мають складну систему зв'язків із фінансовими ресурсами місцевих органів влади. Наприклад, за рахунок місцевих бюджетів, а також місцевих позабюджетних цільових фондів фінансується створення нових комунальних підприємств, їхнє інвестування й пільгове кредитування, покриття запланованих збитків тощо. Водночас за рахунок фінансових ресурсів комунальних підприємств формується певна частка дохідної частини фінансових ресурсів місцевих органів влади.

У сучасних економічних умовах на місцеві бюджети покладено тягар відповідальності не лише за забезпечення життєдіяльності громади, а й за створення належних умов для її розвитку, що вони не можуть забезпечити, зазвичай, в повному обсязі. Наприклад, низька фінансова автономія, значні інфраструктурні потреби, активне втручання центральних органів влади в адміністративну та фінансову діяльність міста лише поглиблюють розриви між рівнем доходів і потребами у видатках муніципалітетів. Спрямування коштів з центру на вирівнювання, а не на розвиток регіонів, не зменшує диференціацію регіонів, а сприяє лише поглибленню розривів між ними, спонукаючи муніципальну владу до здійснення зовнішніх та внутрішніх запозичень, зачасто непомірних для неї та громади міста. У таких умовах саме муніципальні запозичення можуть стати джерелом надходження додаткових фінансових ресурсів до міської скарбниці, що дозволить муніципалітетам сформувати фінансову базу для реалізації вагомих інвестиційних проектів, важливих для соціально-економічного розвитку міста.

Економічний зміст муніципальних запозичень (боргу) полягає в отриманні місцевим бюджетом коштів на умовах повернення, платності й строковості, внаслідок яких виникають зобов'язання місцевого самоврядування перед кредиторами. Тобто формування муніципальних запозичень передбачає вторинний розподіл вартості валового регіонального продукту. А отже, муніципальний кредит (запозичення, борг) – це система відносин між двома юридичними особами з поворотної, платної і строкової передачі фінансових ресурсів, одна з яких – орган місцевого самоврядування.

Муніципальний борг потрібно розглядати в двох аспектах: в економічному та правовому. Згідно з чинним законодавством, боргові зобов'язання муніципалітетів можуть бути здійснені у вигляді: кредитних угод і договорів, укладених органами місцевої влади; позик муніципалітетів, здійснених у формі випуску цінних паперів від імені муніципалітетів; договорів про надання муніципальних гарантій, договорів поруки місцевих рад із забезпечення виконання зобов'язань третіми сторонами; боргових зобов'язань суб'єктів господарювання, переоформлених у муніципальний

борг на основі правових актів місцевих органів управління.

Здійснення місцевих запозичень у світовій практиці відбувається на засадах так званого «золотого правила», що передбачає використання запозичених коштів лише на капітальні витрати. Такі обмеження законодавчо закріплені в Бразилії, країнах Центральної Африки, Індії, Канаді, США, Австрії, Німеччині, Нідерландах, Франції, Швеції та ряді інших європейських країн, де дозволено використання запозичених коштів з інвестиційною метою та на рефінансування боргу [5, с. 134].

В Україні, на жаль, ринок муніципальних запозичень розвинений слабо, використання цього дієвого, як показує світовий досвід, фінансового інструменту обмежений та непоширений, що, без сумніву, пов'язано з цілою низкою проблем, притаманних економічному розвиткові України загалом. Незважаючи на задекларовану на державному рівні політику регіоналізації, ця теза залишається лише декларацією. На практиці має місце посилення бюджетної централізації в країні, поглиблення тенденцій до зменшення частки власних доходів у структурі дохідної бази місцевих бюджетів і збільшення кількості дотаційних бюджетів, а отже, існуючий дефіцит фінансових ресурсів місцевих бюджетів не дозволяє органам місцевого самоврядування здійснювати інвестиції в розвиток місцевої інфраструктури, оновлювати основні фонди комунальних підприємств. Недостатньо розвинений фондовий ринок і наявні значні «пробіли» в законодавчому й нормативно-правовому регулюванні його діяльності, відсутнє сучасне та відповідне часу правове регулювання здійснення запозичень до бюджетів органів місцевого самоврядування.

Висновки. На підставі проведеного дослідження можна стверджувати, що створення сприятливих умов для економічного та соціального розвитку місцевої громади вимагає комплексного підходу до формування муніципальних фінансових ресурсів, що передбачає створення чіткої дієвої системи генерації фінансових потоків, спрямованих до органів місцевого самоврядування. З'ясовано, що механізм формування муніципальних фінансових ресурсів складається з кількох складових, які функціонують відносно відокремлено в рамках загальної соціально-економічної системи на основі базових принципів і розвиваються на основі використання нормативно встановленого інструментарію.

Отже, до основних напрямків регулювання фінансових ресурсів і фінансових відносин міста можна віднести: майнові та земельні відносини, міжбюджетні відносини, управління доходами та видатками бюджету, управління поточною ліквідністю бюджету, управління дефіцитом бюджету, формування та реалізація боргової політики міста. Зазначені сфери управління потребують поглибленого практичного вивчення на прикладі міст України.

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 року. №2456-VI / Офіційний вісник України, 2010. – № 59.
2. Монаєнко А. О. Правове регулювання фінансової діяльності органів місцевого самоврядування. А. О. Монаєнко / Підприємництво, господарство і право. – 2010. – № 10. – С. 20-24.
3. Реформи системи державних фінансів України : перші результати та подальші перспективи. – К. : НІСД, 2011. – 50 с.
4. Русін В. М. Фінансове забезпечення органів місцевого самоврядування : теоретичні основи та вітчизняна практика [Електрон. ресурс] / В. М. Русін – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Sos_gum/sprer/2008_4_2/65.pdf.
5. Управління розвитком міста. Навч. посіб (з грифом МОН України) / За ред. : В. М. Вакуленка, М. К Орлатого. – К. : НАДУ, 2006. – 389 с.
6. Усков И. В. Становление рынка местных займов в Украине : международный опыт / Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. – Суми : ДВНЗ «Українська академія банківської справи» НБУ, 2012. – Вип. 34. – С. 302-310.

Аннотация

Илона Бабух

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ГОРОДОВ В УКРАИНЕ

Рассмотрены проблемы финансовой независимости местного самоуправления в Украине в рамках анализа использования отдельных инструментов финансового обеспечения развития городов. Подчеркивается, что финансы местного самоуправления в стране подверглись целому ряду трансформаций, но действующая система бюджетного регулирования тормозит процессы формирования финансовой самостоятельности местных сообществ, бюджетной децентрализации. Очерчена перспектива дальнейшего реформирования местных финансов в Украине.

Ключевые слова: *местные финансы, местные налоги и сборы, местное самоуправление, финансовые инструменты, финансовое обеспечение, финансовая независимость, бюджетная децентрализация, Бюджетный кодекс, Налоговый кодекс.*

Summary

Ilona Babukh

THE INSTRUMENT OF THE FINANCIAL PROVISION OF THE URBAN DEVELOPMENT IN UKRAINE

The problems of the financial independence of local self-government are considered through the analysis of the usage of the separate instruments of the financial provision of the urban development in Ukraine. The finances of local self-government are determined to have undergone the rows of transformations in the country, however the existent system of the budgetary adjustment brakes the processes of forming of financial independence of communities, budgetary decentralization. The prospects of further reformation of local finances are outlined in Ukraine.

Key words*: local finances, community charges and collections, local self-government, financial instruments, financial provision, financial independence, budgetary decentralization, the Budgetary Code, the Tax Code.*

УДК 336.02

© Жебчук Л.Л., 2014

Державна навчально-наукова установи «Академія фінансового управління», Київ

НЕРІВНІСТЬ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ У КОНТЕКСТІ ПЕРЕБУДОВИ ІСНУЮЧОЇ МОДЕЛІ ОПОДАТКУВАННЯ В КРАЇНІ

Розглянено питання нерівності розподілу доходів у суспільстві, що впливає на вибір різних податкових інструментів державного регулювання, а також на розподіл повноважень між владними структурами, уповноваженими здійснювати політику перерозподілу. Вказано, що ефективність і результативність податкової політики різняться для кожної країни, тим більше, що різні економічні ситуації у країнах вимагають здійснювати різну податкову політику.

***Ключові слова**: перерозподіл доходів, нерівність доходів, диференціація доходів населення, справедливість і ефективність в оподаткуванні.*

Постановка проблеми. Зростання нерівності в розподілі багатства у світі - одним з найбільших соціальних, економічних політичних викликів нашого часу. Нерівність доходів характерна для всіх економічних систем. Для сучасної України бідність стала не тільки хронічним явищем, визначаючи спосіб життя більшої частини населення, але і фактором поляризації суспільства, його поділу на дуже заможних і дуже бідних при катастрофічному зменшенні середнього прошарку суспільства. За результатами досліджень, сьогодні співвідношення доходів багатих українців до найбідніших складає 30:1 [1]. Така диференціація доходів населення виникає під впливом різних факторів, які пов'язані з особистими досягненнями або незалежно від них, що мають економічну, демографічну та політичну природу. Держава ж здійснює регулювання доходів населення за допомогою фіскальної (система оподаткування) та соціальної політики (система пільг і соціальних допомог).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У різний час питання нерівності розподілу доходів було предметом досліджень таких науковців як Аристотель, Ж. Жак Руссо, М. Лоренц, Дж. Стігліц, Е. Зольт. Серед вітчизняних науковців слід виділити напрацювання В. Андрущенка, А. Крисоватого, А. Поддєрьогіна, А. Соколовської, О. Палія. Однак у сучасних економічних умовах розв'язання проблеми нерівності розподілу доходів досі залишається актуальним у зв'язку з пошуком шляхів розв'язання питання підвищення рівня соціальної справедливості й ефективності податкової системи країни.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження поняття нерівності розподілу доходів в Україні та країнах ЄС. У межах досягнення поставленої мети автором досліджуються причини диференціації доходів населення в Україні та ступінь нерівності в країнах ЄС. На основі проведеного аналізу запропоновано шляхи зменшення рівня диференціації в країні з урахуванням зарубіжного досвіду.

Викладення основного матеріалу. Рівень ефективності функціонування економіки залежить від державної політики перерозподілу доходів через бюджет. Не секрет, що стабільність політики уряду в довгостроковій перспективі залежить від розумного балансу між справедливістю та ефективністю, а адекватна система оподаткування доходів населення може стати важливим елементом у цьому балансі [2]. У цьому сенсі податки є "хлібом з маслом політики". Будь-яка державна політика - це гра на боротьбі одних противаг (наприклад, справедливий розподіл чи справедливість у розподілі державних витрат) проти інших (таких як економічне зростання чи адміністративна спроможність) [3].

Диференціація доходів є основною причиною виникнення соціального розшарування населення. Причин цього явища багато, основні з яких пов′язані з закономірностями формування доходів. По-перше, доходи, що формуються відповідно до вкладу праці, капіталу та підприємницьких здібностей у виробництво товарів і послуг (тобто розподіл має факторний характер) є функціонально-виробничим, а основні факторні доходи - це заробітна плата, рента, відсоток і прибуток. По-друге, дохід від факторів виробництва пропорційний кількості та якості вкладених ресурсів. На цьому заснований принцип соціальної справедливості в розподілі, який фіксує не походження доходів, а ступінь рівності й нерівності розподілу. По-третє, нерівномірність у розподілі ресурсів зумовлює значну нерівність у доходах, а високий ступінь нерівномірності може створювати низку соціально-економічних проблем (загострення соціальної несправедливості, погіршення можливостей розвитку суспільства тощо). По-четверте, у зв'язку з існуванням недосконалої конкуренції в сучасній ринковій економіці, розмір доходу може не відображати внеску факторів виробництва у випуск готової продукції.

Відомо, що доходи від трудової діяльності є основними в загальній структурі доходів населення, а на формування доходів будь-якого індивіда впливають чинники двох рівнів: загальнодержавного (етап економіки країни, державна соціальна політика, ступінь розвитку підприємницької діяльності, рівень зайнятості населення, фіскальна політика тощо) й особистісного (здатність особи до навчання та перенавчання, її організаторські та професійні здібності, здатність іти на ризик, втілювати у виробництво новітні технології, передову техніку та ін.).

Закономірно, що ефективність і результативність податкової політики у сфері регулювання особистих доходів громадян різняться

для кожної країни, тим більше, що різні економічні ситуації в країнах вимагають здійснювати різну податкову політику. До прикладу, децильний коефіцієнт фондів (по загальних доходах), тобто співвідношення валових доходів 10 % найбагатших до 10 % найбідніших жителів країни у 2012 році для країн Європи становив: Великобританія – 1,8 рази, Австрія – 6,9 рази, Норвегія – 6,1 рази, Латвія – 10 разів [4]. Для України аналогічний показник мав тенденцію до зростання та у 2012 році склав 8,1 рази (порівняно з 6,3 разами у 2008 році).

Основна причина нерівності в розподілі доходів українців криється в різному рівні доходів населення (в т.ч. і за галузями економіки), можливостей доступу на ринок праці (в т.ч. в частині офіційної зайнятості), обмеженої кількості робочих місць та низьких стимулів до праці (рівень заробітної плати, умови праці). Крім того, для українців характерна успадкована бідність, а наявність постійного заробітку не завжди є гарантією безбідного існування (нажаль, бідність є поширеним явищем навіть серед населення, що працює). Закономірно, що поглиблення диференціації доходів веде до підвищення ступеня нерівності в країні, а нерівність розподілу доходів породжує наступні соціально-економічні проблеми: розшарування суспільства на класи; виникнення бідності; підвищення соціальної напруги в суспільстві та зростання незадоволення урядовою політикою; ухилення від сплати податків, тощо.

У багатьох країнах, включаючи Велику Британію, Швецію, Канаду, Китай, Індію спостерігається зростання частки національного доходу, який надходить найбагатшому 1 % населення [5]. Число надбагатих людей зросло по всьому світу. За даними журналу «Forbes», Америка має 421 мільярдера, Росія – 96, Китай – 95, Індія – 48 [6]. За даними останніх досліджень Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) у розвинених країнах світу розрив між доходами багатих та бідних досяг найвищого за останні 30 років рівня, а тому уряди мають діяти негайно, щоб побороти соціальну нерівність. Дослідження ОЕСР охопило 22 країни за період з 1985 по 2008 рік. У звіті відзначається, що середній дохід 10 % найбагатших людей наразі у 9 разів вищий за середній дохід 10 % найбідніших людей у країнах ОЕСР. Співвідношення між доходами багатих і бідних зросло у 17 з 22 досліджених країн, у тому числі навіть у найбільш егалітарних країнах, таких як Німеччина, Данія та Швеція. Так, у 1980-х доходи бідних у цих країнах були більшими за доходи багатих у 5 разів, тепер же вони більші у 6 разів. Водночас в Італії, Японії, Кореї та Великій Британії така різниця складає 10 разів, у Ізраїлі, Туреччині та США – 14.

Відповідно до висновків звіту, податкова система та система пільг відіграють ключову роль у зменшенні нерівності, яка диктується ринком проте, з середини 90-х вони стали менш ефективними під час перерозподілу доходу. Основна причина - в рівні пільг, який упав в усіх країнах ОЕСР. Іншою причиною стало зменшення податків для багатих. У зв'язку з цим, ОЕСР підкреслила необхідність країнам переглянути свої податкові системи та створити умови для того, щоб багатші громадяни робили відповідний їх доходам податковий внесок.

Закономірно, що показники нерівності значно різняться між країнами. Однак у країнах з економікою, що розвивається, розподіл доходів більш нерівномірний. Скандинавські країни мають найменші відмінності в доходах, при цьому коефіцієнт Джині для Швеції становить близько 0,25. Зовсім інші коефіцієнти для таких країн як Південна Африка, де він складає 0,6. Коефіцієнт Джині для Америки з 1980 року виріс майже на 30% (до 0,39), у Швеції він зріс на чверть (до 0,24), у Китаї – на 50% (до 0,42). Більшість людей на планеті живуть у країнах, де нерівність у доходах більша, ніж вона була у минулому поколінні.

Абсолютно незалежно від обмежених можливостей для здійснення політики перерозподілу доходів через оподаткування доходів фізичних осіб у більшості країн, що розвиваються, нерівність сама по собі може впливати на сукупний рівень податків (цей вплив є наслідком витрат, здійснений на такий перерозподіл). Рівень нерівності в доходах також впливає на вибір різних податкових інструментів і складові податкової політики, а також на розподіл повноважень між владними структурами, уповноваженими здійснювати політику перерозподілу. Тим не менше, в загальному правильне припущення про те, що існують серйозні обмеження у використанні податкових механізмів для перерозподілу доходів, особливо в країнах, що розвиваються і в країнах з високим рівнем нерівності. Є кілька причин, чому нерівність може призвести до ухилення від сплати податків і проблем у побудові ефективної та справедливої системи оподаткування [7]. Для країн з високим рівнем нерівності важко підвищити рівень надходжень до бюджету у відносно справедливий та ефективний спосіб. Іншими словами, країни з великою кількістю громадян «середнього класу» мають більший спектр альтернатив у здійсненні податкової політики. Разом з тим, існуюча надмірна нерівність у країні, незалежно від того, зумовлена вона ринковими механізмами чи державною політикою, не може бути стійкою протягом тривалого часу. Ще Аристотель зазначав: "це очевидно, що найкраще політичне співтовариство формують громадяни середнього класу, і що ці держави, ймовірно, ведуть правильну податкову політику, оскільки середній клас великий, а коли із формуванням середнього класу виникають проблеми, - держава незабаром гине" [8]. Коли мова йде про політику перерозподілу, то схоже на те, що багаті вважають себе середнім класом, середній клас вважає себе бідними, а бідних… бідних, очевидно, взагалі тоді не існує.

Нині відомі чотири критерії, що визначають належність до середнього класу: володіння майном, еквівалентним у вартісному вираженні 20—100 середнім річним доходам працівника в економічно максимально активному віці (30—55 років); стабільний дохід у розмірі 2—10 прожиткових мінімумів на місяць; належність до найбільш повноправного прошарку, що складає основу електорату; дотримання законів, високий рівень соціальної відповідальності, прагматичний склад мислення й активна діяльність.

Для уряду будь-якої країни важливе формування стійкого прошарку людей середнього

класу. Окрім того, чим меншою буде кількість справді багатих людей у країні, тим вищими будуть ставки податку, які будуть застосовуватись до таких доходів, для збільшення надходжень до бюджету. Установлення необхідної граничної ставки на особисті доходи зазвичай неможливе для більшості країн, бо таке рішення або буде заблоковане політичними силами або просто приведе до зникнення високих доходів. Збільшення прогресивності в податкових ставках змінює пропозицію праці та рівень і характер капіталовкладень. У цілому теорія оптимального оподаткування припускає, що більша нерівність дозволяє більшу прогресивність в оподаткуванні, оскільки справедливість, отримана при перерозподілі має значно переважати ефективні витрати на здійснення політики перерозподілу.

Одним з аспектів нерівності в доходах, що був мало вивчений, це його можливий зв'язок з якістю податкового адміністрування. Недавнє дослідження США стверджує, що нерівність і ухилення від сплати податків позитивно пов'язані, принаймні з двох причин. По-перше, збільшення частки більш високих доходів зазвичай наростає у формах, які менш спостережувані, ніж заробітна плата, а по-друге, для багатих є більше можливостей, щоб ухилятися від оподаткування та залишати свій дохід у «тіні».

Висновки. Враховуючи наведене, вважаємо, що для подолання розшарування доходів населення в країні, важливе створення умов для зростання рівня доходів, одержаних від трудової діяльності. При вдосконаленні політики доходів і зайнятості треба врахувати, що збільшення реальних трудових доходів населення можливе через: 1) стабілізацію макроекономічної динаміки, що забезпечує зростання реальної заробітної плати; 2) встановлення економічно та соціально обґрунтованих рівнів мінімальної заробітної плати (що повинна перевищувати рівень прожиткового мінімуму в країні); 3) забезпечення оптимальної міжпрофесійної та міжгалузевої диференціації заробітної плати всіх категорій працюючих; 4) підвищення якості умов праці.

Ще однією необхідною умовою для подолання диференціації в Україні є реформування системи соціального захисту, що має бути направлене на посилення її адресності і пов'язане з регулюванням величини гарантованого мінімального доходу. Кажучи про ефективність надання соціальної допомоги, слід підкреслити два основні її прояви: максимальне охоплення всіх нужденних і мінімальне надання допомоги тим, хто її не потребує. Як свідчить світова практика, ефективними заходами реформаторської політики в даному напрямі може стати розвиток нових соціальних технологій, які торкаються підтримки малозабезпечених сімей, надання безкоштовних послуг охорони здоров'я і освіти, а також послуг соціальної реабілітації. Необхідний комплексний підхід, орієнтований як на бідні, так і на відносно забезпечені верстви суспільства. Зусилля держави з підвищення рівня життя всіх верств населення незалежно від їхнього матеріального становища мають спиратися на забезпечення стійкого економічного зростання, всебічний розвиток і максимально повне використання трудового потенціалу країни, поліпшення ситуації на ринку праці.

Список літератури

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Ken Messere, Half a Century of Changes in Taxation, 53 Bull. for int'l fiscal documentation 340, 343–44 (1999).
3. John Rawls, A Theory Of Justice 17–45 (1971); See also liam murphy & thomas nagel, the myth of ownership: taxes and justice 40–75 (2002).
4. Офіційний сайт Євростату: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: epp.eurostat.ec.europa.eu.
5. The Economist: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economist.com
6. Офіційний сайт журналу Forbes: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forbes.ua.
7. Kenneth L. Sokoloff & Eric M. Zolt, Inequality and Taxation: Evidence From the Americas on How Inequality May Influence Tax Institutions, 58 TAX L. REV. (forthcoming 2005).
8. Aristotle, Politics, quoted in Kim M. Bloomquist, Tax Evasion, Income Inequality and Opportunity Costs of Compliance, in National tax ass'n, proceedings: 96th Annual conference on taxation 100 (2004).

Аннотация

Людмила Жебчук

НЕРАВЕНСТВО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ В КОНТЕКСТЕ ПЕРЕСТРОЙКИ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ МОДЕЛИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СТРАНЕ

Рассмотрены вопросы о том, как неравенство распределения доходов в обществе влияет на выбор различных налоговых инструментов государственного регулирования, а также на распределение полномочий между властными структурами, уполномоченными осуществлять политику перераспределения. Указано на то, что эффективность и результативность налоговой политики различаются для каждой страны, тем более, что разные экономические ситуации в странах требуют осуществлять различную налоговую политику.

***Ключевые слова**: перераспределение доходов, неравенство доходов, дифференциация доходов населения, справедливость и эффективность налогообложения.*

Summary

Liudmyla Zhebchuk

INEQUALITY OF INCOME DISTRIBUTION IN THE CONTEXT OF RESTRUCTURING OF EXISTING MODELS TAXATION IN THE COUNTRY

The paper considers the issue of inequality of income distribution in a society that influences the choice of different tax instruments of state control, and the distribution of powers between government authorities, responsible for the redistribution policy. Specified that the efficiency and effectiveness of tax policy are different for each country. In addition, various economic situation in the country requires to carry out various tax policies.

***Keywords**: redistribution of income, income inequality, income differentiation, fairness and effectiveness in taxation.*

ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 005.332.4:334.735

© Шимановська-Діанич Л.М., Барибіна Я.О., 2014
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», Полтава

ЦИКЛІЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Запропоновано циклічний підхід до управління конкурентним потенціалом підприємств роздрібної торгівлі споживчої кооперації згідно з фазами життєвого циклу підприємства та фазами життєвого циклу конкурентного потенціалу. Систематизовано принципи запропонованого циклічного підходу.

Ключові слова: *циклічний підхід, фази, цикли розвитку, конкурентний потенціал, процес управління, конкурентний потенціал, принципи управління.*

Постановка проблеми. Кожне підприємство чи організація є відкритою соціально-економічною системою, яка підлягає змінам у процесі її функціонування. Підприємство в кожен окремий період свого функціонування переживає різні проблеми та має різні потреби для ефективного розвитку та забезпечення конкуренто-спроможності. А отже, є необхідність прийняття управлінських рішень, зорієнтованих на мінімізацію та нейтралізацію негативних проявів і на посилення реалізації конкурентного потенціалу. Тому постає необхідність звернення до теорії життєвих циклів і розробки практичного інструментарію управління конкурентним потенціалом підприємства відповідно до циклів розвитку соціально-економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати досліджень життєвих циклів підприємств одержали відображення у наукових працях як закордонних, так і вітчизняних учених: Айзедіса І., Грейнера Л., Ван Хорна, Дж. К., Мільнеар Б., Стонера Дж., Аріса С., Філоновича С., Василенко В., Короткова Е., Лігоненко Л., Скібіцького М., Стоянової О.

Постановка завдання. Метою дослідження є прогнозування показників конкуренто-спроможності підприємства та його потенціалу на кожній стадії розвитку підприємства та розробка управлінських рішень щодо подальшого управління підприємством і його конкурентним потенціалом.

Викладення основного матеріалу дослідження. Практичне дослідження соціально-економічних процесів підприємств роздрібної торгівлі споживчої кооперації показало, що вони мають власні ритми існування та потенціал для їх розвитку, які збігаються з ритмами їх загального розвитку. Аналіз теорії і практики управлінської думки дозволило встановити, що на сьогодні не існує єдиного підходу до управління конкурентним потенціалом підприємств роздрібної торгівлі споживчої кооперації.

У результаті дослідження конкурентного потенціалу споживчої кооперації на різних етапах було виявлено циклічну тенденцію до поступального розвитку потенційних можливостей, а отже, і конкурентного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі.

Беручи до уваги результати спостережень, пропонуємо використовувати циклічний підхід до управління конкурентним потенціалом підприємств роздрібної торгівлі споживчої кооперації згідно з фазами життєвого циклу підприємства та фазами життєвого циклу конкурентного потенціалу. В основу цього підходу, на нашу думку, треба покласти прогнозування показників конкуренто-спроможності підприємства та його потенціалу на кожній стадії розвитку підприємства та розробку управлінських рішень щодо подальшого управління підприємством і його конкурентним потенціалом.

В основі зазначеного підходу − ключове поняття «поняття життєвого циклу конкурентного потенціалу», тому вважаємо за доцільне розкрити його зміст. Цикл можна описати як: завершеність окремого процесу у разі досягнення запланованих результатів; діахронність управління, тобто повторюваність окремих процесів розвитку; наявність передачі системної інформації, «пам'яті» системи від одного покоління результатів до іншого; замкненість, упорядкованість складових частин процесу, стадій.

Відповідно до розробок В. Спіцнаделя, цикл описується кортежем (1) [1]:

$$Ц = \left[П(Ц), \{S\}, R_e, T\right] \qquad (1)$$

де *П (Ц)* - мета, задум, потреба, вимога, призначення; *{S}* − множина фаз стадій циклу; *Re* – результат, ефективність; *T* – час циклу.

Процеси управління об'єктом циклу (Ц), у даному випадку конкурентним потенціалом

підприємства, є одночасно процесами реалізації відповідної системної ефективності. Водночас процеси управління потенціалом відображають трансформацію цілі потреби П і результат (1):

$$П \rightarrow R_e \leftrightarrow R_П \rightarrow R_{\text{Re}}, \qquad (2)$$

де $R_П$ – запланована ефективність; R_{Re} – реальна ефективність.

Ефективна реалізація зазначеного підходу можлива у разі дотримання певних універсальних принципів. У даному випадку принципи нового підходу є основою для розуміння відносин і правил поведінки людей у процесі управління конкурентним потенціалом (рис. 1).

Вважаємо за доцільне розділити їх на чотири групи: системні принципи (комплексність, достовірність, системності, дієвості); специфічні, (діахронності, періодичності, інерції,); принципи процесу (стратегічності, одночасного визначення цілей, мобільності) та системи управління (раціональності, науковості, функціональної інтеграції, оперативності).

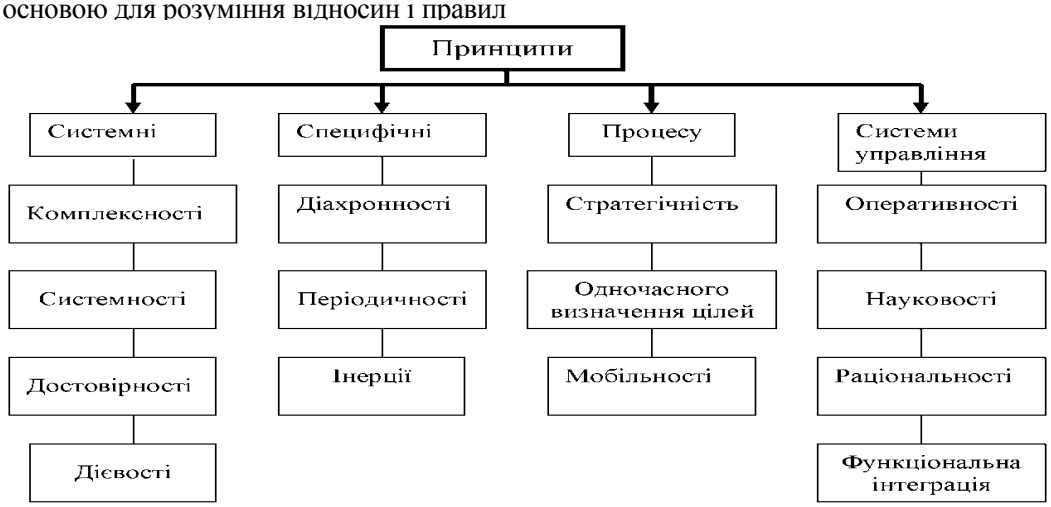


Рис. 1. Принципи циклічного підходу до управління конкурентним потенціалом підприємств роздрібної торгівлі споживчої кооперації

Дотримання названих принципів є необхідною умовою підвищення конкурентоспроможності підприємств роздрібної торгівлі споживчої кооперації України.

Отже, сутність запропонованого циклічного підходу до управління конкурентним потенціалом полягає в тому, що в будь-якій соціально-економічній системі є безліч циклів. До виділення циклів розвитку соціально-економічних систем у сучасній науковій літературі є різні підходи, проте більшість науковців схиляються до п'ятиетапного циклу розвитку організації.

Загальновідомо, що кожному з цих етапів відповідають певні особливості стану підприємств, проте, головна мета, завдання і система управління конкурентним потенціалом підприємства відрізняються на кожній стадії його життєвого циклу. Після визначення цілей і завдань підприємства необхідно оцінити альтернативні конкурентні стратегії. Залежно від типу та стану розвитку підприємства на кожному його етапі повинен відбуватися процес управління конкурентним потенціалом за рахунок виявлення, формування потенціалу, накопичення ресурсів і перетворення потенціалу в конкурентний, перетворення потенціалу в конкурентну перевагу, реалізацію конкурентних переваг, їх утримання або втрату через неефективну підтримку конкурентного потенціалу. Разом з тим, на кожному з цих етапів існує небезпека входження підприємства в зону фінансової нестійкості та кризи.

Розвиваючи ідеї попередніх дослідників [2,3,4], які зверталися до ідеї циклічного розвитку тих чи інших явищ і управління ними, вважаємо за доцільне ввести в науковий обіг поняття «цикл управління конкурентним потенціалом», яке пропонуємо розуміти як періодичну зміну функцій по етапах управління на різних стадіях процесу функціонування та нарощення потенціалу:

стадія виникнення потенціалу підприємства супроводжується загальною економічною ситуацією в регіоні, на цьому етапі відбувається планування та формування потенціалу, накопичення ресурсів підприємства; організація його використання;

стадія підйому, яка характеризується зростанням кількісних і поліпшенням якісних ознак функціонування потенціалу та супроводжується удосконаленням організації його використання, мотивацією учасників процесу управління конкурентним потенціалом, організацією системи контролю за ним. Порушення стану рівноваги на цій стадії зумовлює перехід потенціалу до нового рівноважного стану з вищими якісними параметрами;

стадія стагнації розвитку або насичення, для якої характерні відносна стабільність показників функціонування потенціалу, супроводжується реалізацією функції контролю за управлінням конкурентним потенціалом підприємства, подальшою мотивацією учасників процесу управління та перетворенням його у конкурентні переваги, організацією використання

конкурентних переваг. У цьому періоді підприємство зберігає досягнений стан рівноваги або забезпечує незначні та відновлювальні коливання в освоєній сфері діяльності;

стадія кризи, проявом якої є зниження кількісних показників погіршення якісних ознак функціонування конкурентного потенціалу, може бути зумовлена порушенням реалізації основних функцій управління конкурентним потенціалом у разі відсутності відповідних управлінських рішень, що, призводить до порушення стану рівноваги, яке підприємство вже не здатне відновити;

стадія депресії, проявом якої є уповільнення падіння та поступова стабілізація показників конкурентного потенціалу підприємства, відновлення функцій управління конкурентним потенціалом, прийняття відповідних рішень, може розглядатися як перший крок у подоланні кризових явищ і виходу на траєкторію економічного зростання.

З огляду на характеристики цих стадій і можливостей виникнення кризи під час розвитку, можна запропонувати своєчасні заходи для запобігання впливу негативних факторів на формування та управління конкурентним потенціалом підприємств роздрібної торгівлі споживчої кооперації та їх поступового перетворення у конкурентні переваги (табл. 1).

Таблиця 1.

Зв'язок стадій життєвого циклу підприємства із етапами формування та управління конкурентним потенціалом (авторська розробка)

Перехідний період	Особливості формування та функції управління конкурентним потенціалом за стадіями життєвого циклу	Потреба в ресурсах	Мета підприємства
Виникнення	Планування потенціалу; Виникнення потенціалу	Невизначена	Виживання, отримання прибутку в короткостроковому періоді
Становлення	Формування потенціалу та накопичення ресурсів; оорганізація використання потенціалу	Середня	Зростання обсягів продажу й отримання прибутку
«Підйом», або «рання зрілість	Планування та формування конкурентного потенціалу	Висока	Збалансоване зростання; формування конкурентного потенціалу
Насичення	Організація використання конкурентного потенціалу; мотивація учасників процесу управління конкурентним потенціалом; перетворення конкурентного потенціалу в конкурентні переваги	Сталі та помірно інтенсивні	Збалансоване зростання підприємства; збереження ринкових позицій; формування конкурентних переваг
Спад	Втрата конкурентних переваг. Удосконалення функцій управління конкурентним потенціалом	Низька	Реструктуризація, або оздоровлення підприємства

У результаті життєдіяльності соціально-економічних систем відбувається зміна тенденцій існування. Періоди зміни тенденцій життєдіяльності систем в результаті вичерпання внутрішніх можливостей системи або ж під впливом зовнішніх чинників є перехідними періодами стану функціонування потенціалу.

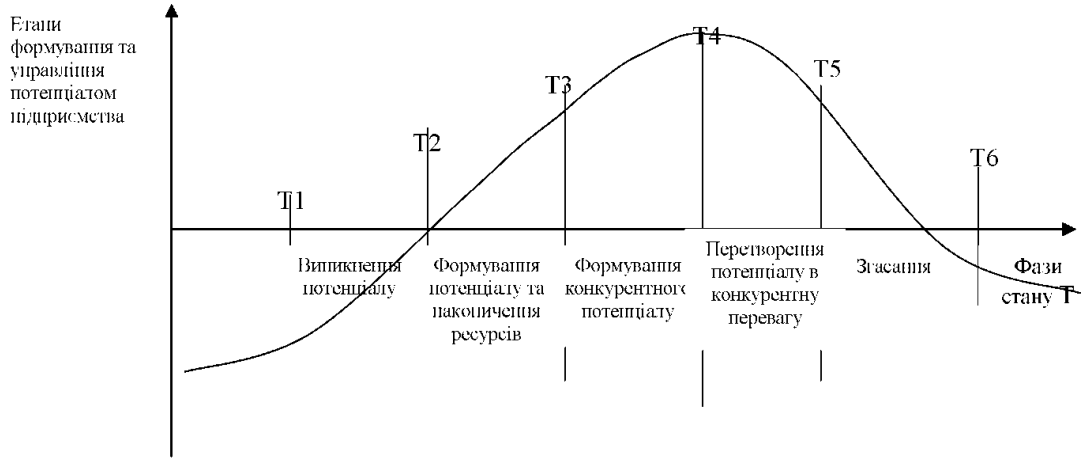
На рис. 2 представлені етапи життєвого циклу підприємства та перехідні періоди зіставлені з етапами формування й управління його конкурентним потенціалом.

Розглянемо детально перехідні періоди діяльності підприємства та імовірні точки процесу управління його конкурентним потенціалом, періоди міжетапних процесів переходу потенціалу з одного стану в інший.

На рис. 2 зображено перший міжетапний період – виникнення (народження) підприємства, тобто виникнення потенціалу або його виявлення. Виникнення підприємства зумовлює виникнення потенціалу, а також загроз його функціонуванню. Виникнення потенціалу підприємства, супроводжується загальною економічною ситуацією в регіоні, на цьому етапі відбувається формування потенціалу та накопичення ресурсів підприємства. Для даного етапу характерн вплив ризиків і негативних факторів на потенціал. У цьому періоді підприємство знаходиться в максимально дезорганізованому кризовому стані, який відбувся в результаті зміни структури зовнішніх і внутрішніх зв'язків, викликаних дією біфуркаційного механізму. Даний механізм руйнує малоефективні та неефективні зв'язки, відповідно, потенціал, проходячи через кризові етапи економічного циклу, і сприяє формуванню нових – ефективних − і у великій кількості. Потенціал підприємства буде визначатися ентропією, що, як і міра невизначеності стану системи в точці Т1, має максимальне значення.

Через це виникає необхідність моніторингу зовнішнього середовища та проведення стратегічного аналізу потенціалу підприємства, виявлення позитивних і негативних факторів, які можуть вплинути на формування і розвиток елементів потенціалу у конкурентному середовищі. У цьому міжетапному періоді підприємства роздрібної торгівлі споживчої кооперації для запобігання виникненню кризи фінансового потенціалу необхідно розробити комплекс заходів для підвищення ефективності процесу управління потенціалом, який би мав стратегічний і оперативний характер. Перш ніж реалізувати ці

заходи, необхідно здійснити всебічні маркетингові дослідження ринкових позицій конкурентів за профілем їх діяльності, оцінити власні можливості й узгодити їх з головною метою існування підприємства.



* Розроблено авторами

Рис. 2. Схема взаємозв'язку життєвого циклу підприємств роздрібної торгівлі споживчої кооперації з етапами формування й управління його конкурентним потенціалом

Другий період діяльності підприємства «становлення» характеризується реальною появою нового підприємства, як самостійної організації в економічній кон'юнктурі регіону діяльності, що має деякі ринкові позиції, стратегію діяльності, документально оформлену місію. На цьому етапі відбувається формування потенціалу та накопичення ресурсів.

Зі світової практики відомо, що значна кількість організацій невеликого масштабу зазнають невдачі через некомпетентність і недосвідченість керівництва, оскільки найбільша кількість невдач виникає саме в період «становлення».

Завдання цього періоду – забезпечити здорове існування і розвиток, тому нерідко робота виконується на межі можливостей, щоб не втратити темпи зростаючого успіху. Значну роль у забезпеченні успіху підприємства в цьому періоді має ефективне використання кадрового й управлінського потенціалу.

Мета управління потенціалом у цьому періоді становлення − формування потенціалу та його максимальна відповідність цілям функціонуючого підприємства. Унаслідок безперервного процесу організації складових потенціалу в єдину систему, зростання і активності підприємство починає пристосовуватися до нових умов. У цьому періоді характерними ознаками потенціалу повинні бути адаптивність, стійкість, стабільність і надійність. Ці ознаки проявляються по відношенню до умов зовнішнього середовища, яке несе в собі як реальні, так і потенційні загрози та небезпеки. Якщо в даному періоді керівництво підприємства вживатиме необхідних заходів для безпеки потенціалу та буде діяти, уникаючи найменших ризиків, то потенціал здатен перейти в іншу фазу свого стану.

Третій міжетапний період розвитку підприємства, виділений на рис. 3.2, − Т3 − називається «підйом», або «рання зрілість». На цьому етапі закріплюються позиції підприємства на ринку, сформований і накопичений потенціал у попередніх періодах, проявляє здатність до адаптації в умовах зовнішніх змін на основі забезпечення комплексу фінансово-економічних, техніко-технологічних, організаційних, інтелектуальних характеристик.

Наявність сформованої структури потенціалу, поліпшення зв'язків між його складовими дозволяє досягти синергетичного ефекту [5], в результаті якого підприємства споживчої кооперації України отримають конкурентний потенціал, реалізація якого зможе перетворитися в конкурентні переваги. Серед основних завдань цього періоду мають бути: раціональне прийняття управлінських рішень; удосконалення технології й організації управлінського та виробничого процесу; удосконалення інфраструктури; використання досягнень науково-технічного прогресу; зниження собівартості за рахунок пошуку альтернативних джерел створення продукту чи послуг; активний фінансовий моніторинг конкурентів.

На четвертому етапі – насичення − спостерігається поява нових конкурентних переваг, утворених завдяки ефективному використанню конкурентного потенціалу підприємства. У цьому періоді підприємство досягає свого розквіту та самоствердкується на ринку, але під впливом зовнішнього середовища виникає потреба в докорінній зміні структури потенціалу, оскільки деякі його складові за час свого існування та створення конкурентних переваг істотно застаріли й потребують оновлення. Саме в цьому періоді важливо передбачити зміни умов зовнішнього середовища та надати потенціалу нових якісних характеристик, так би мовити, «йти на випередження» змін, які несе в собі майбутній період.

Управління конкурентними перевагами передбачає інтеграцію зусиль усіх видів потенціалу для досягнення цілей підприємства. Таким

підодомд передбачено вирішення завдання управління конкурентними перевагами з метою ефективного функціонування і розвитку підприємства.

Ефективність управління конкурентними перевагами повною мірою буде залежати від ступеня адаптивності та гнучкості системи управління підприємства до змін внутрішнього та зовнішнього середовищ. Тому підприємству необхідно використовувати ситуаційний підхід, який враховує ситуацію, що склалася на підприємстві, й особливості умов зовнішнього середовища, а також циклічний підхід, який дозволяє адекватно оцінити процеси формування і розвитку конкурентних переваг підприємства надалі [4; 8].

Відповідно до процесного підходу, управління конкурентними перевагами належить розглядати в сукупності всіх функцій управління підприємством. При цьому управління конкурентними перевагами повинно базуватись на постійному формуванні та реалізації конкурентного потенціалу. Тому результатом даного процесу є реалізація стратегій формування та розвитку конкурентних переваг на основі підтримки конкурентного потенціалу.

У цьому періоді варто використовувати такі стратегії диференціації, низьких витрат і концентрації зусиль, а також стратегії інтеграції: регресивної, прогресивної, горизонтальної. На четвертому етапі для утримання конкурентних переваг повинна здійснюватись постійна робота з реалізації конкурентного потенціалу. На цьому етапі відбувається зниження показників, які характеризують фінансовий потенціал підприємства. Низька конкурентоспроможність фінансового потенціалу пов'язана з недостатністю внутрішніх можливостей ефективно використовувати наявні ресурси [124]. Фінансовий стан підприємства може бути напруженим у разі неефективного розміщення оборотних засобів, їх мобілізації, простроченої заборгованості перед бюджетом, постачальниками та банком, а також недостатньої стійкості потенційної фінансової бази, що пов'язано з сприятливими тенденціями у виробництві. Ситуація також може погіршуватись через надмірний вплив факторів зовнішнього середовища, які несуть у собі безліч загроз і небезпек. Тому підприємства повинні зважати на ситуацію, що складається, щоб запобігти реальній загрозі, яка заважатиме ефективній діяльності, а для цього необхідно розробити політику економічної безпеки підприємства.

«Фінансовий потенціал підприємства» − це комплексне поняття, що характеризується системою показників, які відображають наявність і розміщення ресурсів, реальні та потенційні можливості [4,8]. Основними з них є склад і структура активів підприємства, обсяг виробленої продукції та послуг, загальні витрати на виробництво, структура витрат, структура оборотних засобів і період їх обертання, платоспроможність, інвестиційний потенціал, інтенсивність інвестицій, норма прибутку на капітал, рентабельність продукції. Фактори впливу на фінансовий потенціал − це передусім стійкість темпів зростання власних оборотних засобів підприємства, якість управління поточними активами, забезпечення запасів і витрат власними ресурсами, забезпечення допустимої залежності підприємства від кредиторів, оборотність акцій, виплачувані дивіденди.

Для даного періоду характерна поява на ринку підприємств-комутантів. Комутанти працюють на етапі падіння циклу випуску будь-якого виду продукції. У цьому періоді організація відрізняється великими масштабами та механістичною вертикальною структурою. Рішення приймаються централізовано. У цей момент істотно збільшується загроза застою та вмирання організації. Щоб протистояти жорсткій вертикальній ієрархії, необхідно активізувати інноваційний процес, децентралізувати процес прийняття рішень.

За таких умов рекомендується використовувати стратегію скорочення.

Отже, основними завданнями періоду є: підвищення ефективності та використання конкурентних переваг; постійний аналіз зовнішнього середовища; визначення моментів істотних змін для зміни якісної структури потенціалу; прийняття ефективних управлінських рішень.

Лише за цих умов етап зрілості може тривати скільки завгодно довго, інакше відбувається втрата конкурентних переваг і наступає п'ятий етап − «згасання».

П'ятий період – «згасання», характеризується реструктуризацією підприємства, припиненням його існування в попередньому вигляді. Стадії виникнення та ліквідації підприємства схожі між собою, тому що процес забезпечення конкурентоспроможності потенціалу відбувається з найменшою інтенсивністю. Різниця полягає у відсутності чітких схем управлінського впливу на стадії зародження та відсутності потреби в них на стадії ліквідації.

Це підприємства, які розпадаються через з неможливість їх ефективного функціонування або на яких відбувається диференціація з повною мірою профілю діяльності та повною мірою технологічних і інших процесів. Це період остаточного руйнування підприємства, його ліквідації тим або іншим способом.

У даному періоді регрес підприємства спричинений старінням потенціалу та його невідповідністю вимогам зовнішнього середовища та нездатністю протистояти зовнішнім загрозам і небезпекам. У цьому періоді виявляється роль та значення виконання (невиконання) завдань четвертого періоду.

Основою продовження життєвого циклу системи є її своєчасна та неодноразова модернізація, ідеї якої закладаються на етапі створення системи». Звідси можна зробити висновок, що для розвитку підприємства та його потенціалу важливою є модернізація. Компанії

здебільшого обирають реінжиніринг, внаслідок його запровадження зменшується розмір компанії.

Висновки. Дослідження життєвого циклу підприємств роздрібної торгівлі споживчої кооперації і стадій життєвого циклу потенціалу, дозволило дійти висновку, що за допомогою потенціалу як динамічного критерію розвитку підприємства можна визначити систему параметрів і показників для аналізу останнього. Завдяки цьому підходу можна управляти потенціалом підприємства на різних стадіях його життєвого циклу, проводити аналіз прийняття управлінських рішень у стратегічному плані та ретроспективі.

Перевагами даного підходу є: закріплення ключових стратегій підприємства відповідно до стадій життєвого циклу потенціалу; формування та реалізація потенціалу, здатного перейти в конкурентну перевагу; розширення співпраці фахівців різних підрозділів (розуміння важливості впливу локальних потенціалів для реалізації обраної стратегії підприємства в певному періоді його життєвого циклу); поглиблення знань.

Вважаємо, що даний підхід має право на існування та повинен бути закладений в основу відповідної Програми управління конкурентним потенціалом підприємства, яка б передбачала послідовне проведення таких етапів роботи, як діагностика потенціалу, визначення мети та завдань управління конкурентним потенціалом, визначення суб'єкта управління, оцінка часових обмежень процесу управління конкурентним потенціалом, оцінка якості процесу управління конкурентним потенціалом і оцінка ефективності використання конкурентного потенціалу на різних стадіях його життєвого циклу; розробка програми, впровадження програми та контроль за її реалізацією; розробка та реалізація профілактичних заходів в умовах втрати конкурентних переваг. Саме цим питанням і буде присвячено наступні наукові дослідження.

Список літератури

1. Спицнадель В. Н. Основы системного анализа : [учеб. пособие] / В. Н. Спицнадель. – М. : Издательский дом «Бизнес-пресса», 2000. – 328 с.
2. Градов А. Г. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / А. Г. Градов. – СПб. : Специальная литература, 1996. – 510 с.
3. Градов А. П. Экономическая стратегия фирмы / А. П. Градов. – СПб. : Спецлитература, 2000. – 589 с.
4. Отенко И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия / И. П. Отенко. – Харьков : Изд-во ХНЕУ. – 2004. – 215 с.
5. Grant R.M. The resource-based theory of competitive advantage: Implications for strategy formulation / R. M. Grant // California management review. – 1991. – № 4, vol. 33. – P. 119.
6. Greener L. Evolution and Revolution as Organazations Grow / L. Greener // Harward Bussiness Revew. – 1972. − № 8. – P.200.
7. Колобов А. А. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы: Логистико-ориентированное проектирование бизнеса / А. А. Колобов, И. Н. Омельченко ; под ред. А. А. Колобова, И. Н. Омельченко. – М. : Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2001. – 600 с.
8. Краснокутська Н. С. Потенціал підриємства: Формування та оцінка : / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

Аннотация

Людмила Шимановская-Дианич, Янина Барыбина

ЦИКЛИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ КОНКУРЕНТНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Предложен циклический подход к управлению конкурентным потенциалом предприятий розничной торговли потребительской кооперации согласно фазами жизненного цикла предприятия и фазам жизненного цикла конкурентного потенциала. Систематизированы принципы предложенного циклического подхода.

Ключевые слова: *циклический подход, фазы, циклы развития, конкурентный потенциал, процесс управления, конкурентный потенциал, принципы управления.*

Summary

Lydmila Shymanovska-Dianich, Yanina Barybina

CYCLICAL APPROACH TO MANAGING THE COMPETITIVE POTENTIAL OF THE COMPANY OF CONSUMER COOPERATIVES

The paper proposed a cyclical approach to the competitive potential retailers of consumer cooperatives in accordance with the phases of the life cycle of an enterprise and phases of the life cycle of competitive potential. Systematized the principles of the proposed cycle approach.

Keywords: *cyclic approach phase, development cycles, competitive potential, process management, competitive potential, management principles.*

УДК 378

© Буднікевич І.М., Романюк Н.В., 2014
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ВНЗ: МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД

Проаналізовано теоретичні аспекти формування конкурентних переваг ВНЗ. Зроблено акцент на актуалізації «м'яких» чинників конкурентоспроможності ВНЗ та активному впровадженні маркетингового підходу в систему управління навчальними закладами. Розглянуто підхід до групування конкурентних переваг за їх відношенням до комплексу маркетингу. Наведені приклади конкурентних переваг за їх відношенням до певного елементу комплексу маркетингу (продукту, ціни, розподілу, комунікацій, персоналу, процесу, фізичних атрибутів).

Ключові слова: *конкурентоспроможність ВНЗ, конкурентна перевага, конкурентна перевага ВНЗ, комплекс маркетингу ВНЗ, маркетингові інструменти.*

Постановка проблеми. Сфера освітніх послуг в Україні, а особливо сегмент послуг ВНЗ, як і інші сфери виробничої та невиробничої діяльності, все гостріше відчуває посилення конкуренції та необхідність пристосування до нових умов ринкового середовища. Зростання конкуренції на ринку освітніх послуг орієнтує вищі навчальні заклади на розробку таких стратегій і програм, які дозволяють максимально трансформувати виявлені конкурентні переваги ВНЗ в реальні, на конкретних сегментах ринку для визначених цільових аудиторій. Ми погоджуємося з дослідниками менеджменту освітньої сфери в тому, що проблема формування конкурентної стратегії для вищих навчальних закладів є не просто актуальною, вона стає чинником їх виживання [12, с. 250].

Для розвитку вищих навчальних закладів особливого значення набувають м'які чинники конкурентоспроможності (якість викладацького складу, асортимент послуг, репутація, імідж, організаційна культура, якість освітніх програм, сервіс комунікаційної активності, соціальні пакети, утилітарні компоненти (комфортність умов навчання, архітектура, стиль, дизайн приміщень) тощо), які не тільки значно розширюють конкурентні переваги ВНЗ, але й дозволяють їх зберігати в силу їх унікальності та низької придатності до копіювання. Більшість з таких конкурентних переваг пов'язана з маркетингом, тому їх виявлення, формування, реалізація та збереження потребує систематичного використання маркетингових інструментів. У зв'язку з цим доречним є групування конкурентних переваг за їх відношенням до складових комплексу маркетингу для адекватного підбору відповідних інструментів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш помітний вклад в сучасну загальну теорію конкуренції та формування її понятійного апарату здійснив М. Портер, який запропонував достатньо універсальний підхід до конкуренції, що застосовується однаково і для галузей, що мають відношення до виробництва товарів, і для галузей, що надають послуги. М. Портер об'єднав всі види діяльності в так званий ланцюжок цінностей, тобто кожен вид діяльності (у тому числі й освітньої) робить свій внесок у формування кінцевої цінності продукту. М. Портер не уявляє собі вільний ринок без уряду (що, на наш погляд, є справедливим саме для ринку освітніх послуг), що виступає «в ролі каталізатора і шукача нового; воно має надихати – або навіть підштовхувати – компанії до підвищення своїх прагнень і руху до більш високих рівнів конкуренції »[10, с.194].

Серед закордонних дослідників питань, пов'язаних з конкуренцією (види, форми, методи, інструменти), можна виділити Дж. Дея, П. Дойля,Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, Дж. Робінсона, Р. Уенслі, Ф. Хайєка, Е. Чемберліна, Й. Шумпетера та інших. Серед вітчизняних та російських дослідників конкуренції цікавими є роботи Г. Азоєва, В. Білошапки, П. Бєлєнького, О. Германа, М. Гельвановського, Г. Михайлика, В. Нємцова, Л. Довгань,Б. Райзберга, Л. Сафіуліна, Р. Фатхутдінова, О. Юданова та інших.

Проблеми конкурентоспроможності освітніх закладів загалом, та вищих навчальних закладів зокрема, вивчали: Р. Фатхутдінов [14](розробив методологію побудови окремих сфер управління конкурентоспроможністю ВНЗ на економічних законах функціонування ринкових відносин, законах організації, наукових підходах і методах управління); Ю. Петруня [9], Т. Оболенська [8] (дослідили питання формування конкурентних переваг суб'єктів ринку освітніх послуг засобами маркетингу); С. Мохначев [6] (дослідив проблеми управління конкурентоспроможністю ВНЗ), Л. Прус [13] (розробила концептуальні основи та обґрунтувала з наукової точки зору методологічні підходи та практичні рекомендації щодо управління конкурентоспроможністю ВНЗ на засадах бенчмаркінгу); В. Лазарєв [5] (дослідив конкурентоспроможність ВНЗ як комплексну характеристику в умовах конкретного ринку, сформував систему показників, що характеризують переваги ВНЗ над конкурентами); Г. Бакуліна [1] (розглянула удосконалення нормативної бази оцінювання ефективності та конкурентоздатності освітніх послуг вищих навчальних закладів України); І. Нємцева [7] (розглянула сучасну

систему стратегічного управління ВНЗ, яка орієнтується на використання та розвиток ключових компетенцій підвищення конкурентоспроможності освіти через формування, розвиток, активізацію інструментів організаційної культури) та інші. У той же час питання системного використання маркетингових інструментів для формування конкурентних переваг ВНЗ розглядаються фрагментарно, і, як правило, пов'язані з традиційними чинниками забезпечення конкурентоспроможності.

Питання впровадження сучасних підходів (стратегічного, маркетингового, клієнтоорієнтованого, довгострокового партнерства та ін.) у систему управління освітніми закладами різного рівня є актуальними і перспективними для розробки. В силу різноманітності та унікальності освітніх закладів остаточний склад чинників їх конкурентоспроможності сьогодні ще не визначений, у міру розвитку наявні чинники доповнюватимуться новими, а кожен з колишніх елементів різноманітності втрачатиме своє значення. Тому кожний з підходів до питань конкурентоспроможності освітніх закладів, формування та реалізації їх конкурентних переваг має певні методологічні, методичні переваги, усі вони є підґрунтям для теоретичних та прикладних досліджень на основі принципу взаємодоповнення.

Постановка завдання. Дослідити теоретичні аспекти формування конкурентних переваг освітнього закладу (на прикладі ВНЗ) та запропонувати підхід до групування конкурентних переваг за їх відношенням до компонентів комплексу маркетингу.

Викладення основного матеріалу дослідження. На ринку освітніх послуг конкуренція проявляється у поведінці виробників освітніх послуг – навчальних закладів. При цьому розвиток конкурентних відносин відбувається за різними напрямами, серед яких можемо виділити наступні: конкуренція між ВНЗ різних форм власності та організаційно-правових форм, конкуренція за вітчизняних та іноземних споживачів (абітурієнтів, студентів, слухачів, аспірантів, докторантів, підприємства та організації реального та фінансового секторів економіки, органи управління, громадські організації тощо); конкуренція за висококваліфікованих викладачів (міжнародна, міжрегіональна та міжгалузева); конкуренція за ресурси (фінансові – кошти державного бюджету, приватних осіб, грантодавців, донорів, меценатів), матеріальні (матеріали, обладнання, комплектуючі), методичні, технологічні, інформаційні, трудові); конкуренція на міжнародному ринку освітніх послуг; конкуренція за експорт своїх освітніх програм через засоби дистанційної освіти; конкуренція за увагу контактних аудиторій – «абітурієнтів та їх батьків, фондів, які фінансують освітні програми, ЗМІ, які висвітлюють теми освіти та професійної підготовки, служби зайнятості та рекрутингових агентств, які ведуть бази даних випускників ВНЗ та їх професійної кар'єри, членів Наглядової ради, спонсорів та інвесторів, колишніх випускників ВНЗ, місцевих органів влади, місцевої бізнес-спільноти тощо» [7].

У зв'язку із всеосяжним характером конкуренції особливої уваги набуває категорія «конкурентних переваг», яка стала окремим об'єктом дослідження вчених та основним напрямком прикладання зусиль практиків. Чітко визначені та взаємопов'язані, комплексно реалізовані конкурентні переваги забезпечують організації синергетичний ефект її успіху на ринку.

Більшість учених пов'язують активне використання існуючих та розвиток потенційних конкурентних переваг з різноманітними чинниками, тими обставинами та умовами, які сприяють залученню людських, фінансових, науково-технічних, матеріальних, інформаційних та інших ресурсів та підвищенню привабливості організації. Усі ці чинники, в різних поєднаннях та різною мірою, впливають на розвиток фірм та підприємств, медичних та освітніх закладів, фінансових та банківських установ, міст, регіонів та країн і т. п. На наш погляд, категорію конкурентних переваг досить вдало характеризує визначення Р. Фатхутдінова [14], який під ними розуміє такі характеристики та властивості товару або марки, а також специфічні форми організації бізнесу, які забезпечують підприємству певну перевагу над своїми конкурентами.

З маркетингової точки зору, конкурентні переваги формують такий комплекс маркетингу (маркетинг-мікс), який для визначеного цільового ринку є кращим, ніж маркетинг-мікс конкурентів. Таким чином, конкурентні переваги ВНЗ включають комплекс змінних чинників маркетингу (структурних елементів маркетингу, засобів маркетингу, інструментів маркетингу, характеристик маркетингу, керованих параметрів маркетингу), які забезпечать зв'язок між вищим навчальним закладом та споживачами.

Традиційно конкурентні переваги українських ВНЗ формуються у двох напрямах. Перший напрям – маніпулювання ціновими чинниками. Більшість закладів вищої освіти (особливо регіональних) приділяє достатньо багато уваги ціноутворенню і пов'язує свої конкурентні переваги з цінами на освітні послуги. Встановлення ціни, як правило, базується на витратному методі і саме маніпулювання ВНЗ включенням тих чи інших статей витрат у вартість навчання визначає «псевдоконкурентну ціну» (найчастіше демпінгову). У той же час, на сучасному глобальному ринку освітніх послуг ціна визначається рейтинговими директоріями (світовими, європейськими, регіональними). Наприклад, в університетах, які входять в топ-10 рейтингу вищих навчальних закладів QS 2013/2014[17], середньорічна вартість навчання складає достатньо високу суму – 31 тис. дол. (Чиказький університет – 45 324 дол. в рік, Єльський університет – 43 100 дол., Стенфордський університет – 42 690 дол.,

Гарвардський університет – від 30 000 до 50 000 дол. в рік). Репутація ВНЗ, які входять до світових рейтингів дозволяють значній частині студентів претендувати та отримувати грантові кошти, за рахунок яких фінансується навчання (бюджет фонду допомоги студентам Гарварда складає 170 мільйонів дол.). Таким чином, цінова політика вітчизняних ВНЗ орієнтується на зв'язки зі споживачами і формується на вході в систему, а західних ВНЗ – на зв'язки з підприємствами, тобто орієнтація на вихід. Акти купівлі-продажу на транзитивних ринках освітніх послуг відбуваються «не між ВНЗ та підприємством з приводу придбання «молодого фахівця як товару», а між ВНЗ та громадянином з приводу одержання освітньої послуги як товару», а «ціна угоди між освітнім закладом та громадянином є ринковим феноменом, і ніяк не пов'язана з майбутньою корисністю фахівця в економіці» [15]. Витратний метод ціноутворення не може врахувати кон'юнктуру освітнього ринку і його застосування є доцільним у випадку визначення нижньої межі ціни, для оцінки її максимального значення інформація формується маркетинговими дослідженнями споживчого попиту, а дослідження цінових стратегій конкурентів є важливими для «тонкого налаштування» [16], тобто для грамотної довгострокової конкурентної гри на освітньому ринку.

Ми згідні з І. Нємцевою, що «сьогодні цінова конкуренція на освітньому ринку, через державний контроль, не є дієвим конкурентним інструментом, набагато ефективнішими є методи нецінової конкуренції, більшість з яких торкається організаційної культури: широко відомий бренд, гарний та переконливий буклет, хороша реклама, наявність сучасного сайту, співвідношення «ціна-якість», маркетинг «з уст в уста», створення гарного сервісу в усіх інфраструктурних та основних компонентах (доступність та дружність (відкритість приймальної комісії, наявність консультантів, комфортне приміщення для здачі документів); зручне розташування студентського містечка (кампусу) в місті чи передмісті, розвинуте та доглянуте природне середовище, комфортність, екологічність приміщень, гарне харчування, наявність торговельних точок, побутової, розважальної та рекреаційної індустрії безпосередньо в кампусі тощо); доступне засвоєння предметів; прозорість та логіка освітнього продукту із заздалегідь очікуваними властивостями (навчальні курси, навчальні програми, викладачі), повна відповідність вимогам ринку праці; наявність в навчальних планах спецпропозицій, тобто ексклюзивних предметів, забезпечення викладання технічними засобами та інноваційними навчальними технологіями, які недоступні студентам інших ВНЗ; «урочистості» – організація іміджевих, соціально-педагогічних, творчих спортивних свят, наявність традицій та обрядів у ВНЗ, функціонування Асоціації випускників, викладачі та служби ВНЗ (віртуальна бібліотека, дистанційна освітня компонента) повинні бути доступними, мати максимальну підтримку через Інтернет-сайт» [7].

Другий традиційний напрямок формування конкурентних переваг ВНЗ – якість освітніх послуг. Розглядаючи якість освітніх послуг як конкурентну перевагу ВНЗ, ми можемо відзначити, що існує декілька підходів до її визначення. Якість освіти можна розглядати оцінюючи якість підсистем ВНЗ (навчальну, процесну, наукову, методичну, матеріальну, технологічну, інформаційну та ін.). За іншим підходом, якість освіти визначають як суму здобутків ВНЗ на внутрішньому та зовнішньому ринках. Також якість діяльності вищих навчальних закладів можна розглядати з позиції оцінки задоволення потреб ринку праці: визначати, чи відповідає якість підготовки фахівців вимогам ринку праці, чи користуються попитом випускники того чи іншого вищого навчального закладу та ін.

З точки зору маркетингу, якість освітніх послуг визначається ступенем відповідності їх характеристик та результату діяльності вищого навчального закладу потребам, очікуванням, вимогам, технічним та соціальним нормам, стандартам цільових груп споживачів. На наш погляд, якість освітніх послуг є обов'язковою «опцією» освітнього закладу, що прописано і в законодавстві України, і в статутах усіх ВНЗ, а управління якістю повинно стати новою парадигмою освітнього менеджменту та маркетингу Якість повинна гарантуватися апріорі, бути обов'язковою компонентою політики ВНЗ, а не його унікальною особливістю.

Отже, перехід від традиційних конкурентних переваг до використання м'яких чинників формування конкурентоспроможності ВНЗ обумовило нашу зацікавленість проблемами упровадження маркетингового підходу в практику вищих навчальних закладів. Комплекс маркетингу освітнього маркетингу включає набір змінних чинників маркетингу (структурних елементів маркетингу; засобів маркетингу; інструментів маркетингу; характеристик маркетингу; керованих параметрів маркетингу), які забезпечать зв'язок між освітнім закладом та споживачами. Маніпулювання елементами комплексу маркетингу дозволяє найкращим чином задовольнити потреби цільових аудиторій ринку освітніх послуг. Модель комплексу маркетингу була синтезована Е. Джеромом Маккарті (Jerry McCarthy) у досить просту модель «4Р» («продукт» (product), «ціна» (price), «просування товарів на ринку» (promotion), «доставка продукту до споживача» (place). Комплекс маркетингу для освітньої сфери включає зазначені чотири традиційні компоненти та додаткові елементи: персонал (personal); процес (process); «освітнє середовище», «фізичні атрибути»(physical surround); participants (партнерство). Ми пропонуємо в якості критерію класифікації конкурентних переваг вищого навчального закладу

використати комплекс маркетингу, а видова структура буде визначатися його елементами.

Конкурентні переваги вищого навчального закладу відносно першого елементу комплексу маркетингу – «продукт», зосереджені навколо знання та вміння користуватися ними. Нами виділено ряд конкурентних переваг, які формуються в рамках товарної політики ВНЗ:

– наявність системи моніторингу та прогнозних оцінок змін ринку праці як орієнтиру розробки асортиментної політики ВНЗ;

– оптимізація асортименту освітніх послуг за рахунок впровадження нових послуг невідомих певному ринку,формування переліку освітніх програм і структури набору з урахуванням запитів споживачів і ринку праці, модифікації (зміни) характеристик існуючих послуг, надання їх нових властивостей, варіації властивостей освітніх послуг (зміна термінів навчання, отримання додаткової спеціальності, розширення напрямків підготовки по додатковій спеціальності; отримання подвійного диплому, розвиток напрямів підвищення кваліфікації для осіб з вищою професійною освітою відповідного профілю, їхньому професійному росту та затребуваності на ринку праці тощо);

– диференціації наявних освітніх послуг, що призводить до появи нового продукту поряд з традиційним (нові форми навчання, поява нових спеціалізацій в рамках певної спеціальності тощо);

– акредитована система менеджменту якості освіти (наприклад GATE (Global Alliance for Transnational Education);

– сучасна соціальна, навчальна та наукова інфраструктури;

– працевлаштування випускників, високі місця ВНЗ у рейтингах роботодавців;

– дієва система працевлаштування студенів та зв'язків з підприємницькими та державними структурами.

Ціна, будучи обов'язковим компонентом маркетингу-мікс, являє собою інструмент активізації попиту, створює прибуток, є викликом або відповіддю конкурентам, найважливішим фактором при прийнятті споживчих рішень, основним гарантом доходів ВНЗ[2, с. 153]. Нами узагальнені деякі конкурентні переваги ВНЗ, які підтримуються ціновим інструментарієм :

– правильне позиціонування ВНЗ та його освітніх програм з точки зору цін, наданих послуг як «загальнодоступних», «елітарних» або «з оптимальним поєднанням якості і ціни»;

– диференціація цін залежно від спеціальності, форми навчання, терміну оплати (у ціні освітньої послуги за більш популярним освітнім програмам має бути присутня рентна складова, покликана вилучати «споживчий надлишок»);

– урахування в цінах додаткових характеристик освітніх програм, які відрізняють їх від програм конкурентів, додаткові особливості у вигляді якості обслуговування, кваліфікації викладацького складу тощо;

– урахування в цінах на освітні програми не тільки собівартості, прибутку, цін конкурентів, а й характер сприйняття представниками цільової аудиторії бренду ВНЗ.

Третім елементом комплексу маркетингу є розподіл – діяльність з планування, виробництва та контролю фізичного переміщення освітнього продукту в просторі і в часі від місця виробництва до місця споживання. Конкурентні переваги формуються у сфері вибору каналів розподілу, посередників, форм та методів надання освітніх послуг. По відношенню до даного елементу ми виокремили наступні конкурентні переваги ВНЗ:

– територіальне розташування ВНЗ, логістичні характеристики (взаєморозміщення корпусів, гуртожитків, соціальної інфраструктури);

– оптимізація мережі філій та представництв ВНЗ, оскільки негативне ставлення споживачів до філії ймовірно знизить його загальний імідж;

– контроль якості освітніх програм у філіях з боку головного ВНЗ, експансія навчально-методичних матеріалів, методик навчання, накопиченого досвіду, викладання курсів провідними викладачами ВНЗ;

– використання послуг посередників (агентів) при просуванні власних освітніх програм та франчайзингу освітніх програм різного рівня зарубіжних освітніх закладів;

– розробка заходів з підвищення обороту освітніх послуг (курсова мережа, освіта у вечірній час, дистанційне навчання);

– визначення критеріїв вибору ефективних каналів розподілу.

Не менш важливим є елемент «просування», який забезпечує процес передачі інформації про послуги ВНЗ до цільових аудиторій. Метою політики просування ВНЗ є формування, розповсюдження, підтримка та цілеспрямована зміна знань, установок та поведінки цільових аудиторій стосовно освітнього продукту (характеристики, переваги, привабливість, досягнення, наміри, обґрунтування, стратегічні і тактичні рішення). У цьому елементі яскраво проявляється диференціація комплексу маркетингу для зовнішніх та внутрішніх цільових сегментів, в які входять не тільки ті особи, які вже навчаються у ВНЗ, підтримують з ним партнерські та ділові відносини, але й потенційні споживачі, так звані зовнішні суб'єкти, у тому числі закордонні. Вищий навчальний заклад, підвищуючи ступінь інформованості існуючих і потенційних суб'єктів про сприятливі умови, формуючи інформаційне середовище та його інфраструктуру, підвищуючи інтерактивність зв'язків з цільовими аудиторіями, здатна утримати абітурієнтів, студентів, персонал, бізнес-замовників, партнерів, спонсорів, донорських та грантових організації, підприємців та інвесторів та стимулювати залучення нових. У сфері політики просування формуються наступні конкурентні переваги ВНЗ:

– формування інтегрованих маркетингових комунікацій як сукупності комунікаційного інструментарію, спрямованого на зовнішніх споживачів (школярів, їх батьків, випускників

коледжів та вузів, підприємців, роботодавців, державні установи, громадські організації тощо) та на внутрішніх споживачів освітніх послуг (студентів, їхніх батьків, викладачів та співробітників ВНЗ) з урахуванням персоніфікованого підходу;

– вибудовування персональних стосунків з кожним окремим споживачем, розробка цільових програми маркетингових комунікацій для кожної з груп споживачів;

– позиціонування науково-викладацького складу ВНЗ як експертів, які спеціалізуються на підготовці фахівців для певної сфери діяльності або галузі, або навпаки, як універсальних фахівців;

– узгодженість та інтеграції каналів і засоби передачі інформації;

– узгодження елементів комунікаційної програми ВНЗ;

– оперативне інформаційне забезпечення маркетингової діяльності ВНЗ та його підрозділів;

– активізація зовнішніх особистих каналів комунікації – презентації, конкурси, зовнішні конференції, круглі столи, ярмарки, виставки, профорієнтаційна робота, прес-конференції, суспільно-корисні заходи, публічні виступи;

– активізація внутрішніх особистих каналів комунікації – вузівські конференції, круглі столи, кураторські години, зустрічі з роботодавцями, зустрічі з випускниками, дні відкритих дверей, збори, корпоративні свята;

– активізація зовнішніх неособистих каналів комунікації – газети, журнали, телебачення, Інтернет, радіо, сайт вузу, сайти компаній, буклети, листівки, зовнішня реклама плакати, установки, рекламні щити тощо), каталоги, довідники;

– активізація внутрішніх неособистих каналів комунікації – корпоративні видання, телебачення, радіо, локальна мережа, стенди, інтернет, сайт вузу, термінали, друкована продукція (розпорядження, накази), вивіски, написи, знаки, що привертають увагу;

– створення стійкої позитивної громадської думки щодо авторитету закладу та якості його освітніх послуг;

– функціонування клубу/асоціації випускників;

– використання інструментів родієвого маркетингу, розробка та проведення спеціальних подій;

– представництво навчального закладу в Інтернет-просторі, активність електронних комунікацій: наявність та ефективне адміністрування корпоративного сайту, організація рекламних кампаній в Інтернет-просторі, співпраця та розміщення різної інформації на галузевих порталах (http://www.osvita.org.ua, http://osvita.ua/), робота з блогами і в рамках соціальних мереж.

У перелік необхідних складових комплексу освітнього маркетингу входить такий елемент як «персонал», який впливає на результати діяльності ВНЗ на всіх стадіях виробництва освітнього продукту та доведення його до кінцевих споживачів. Саме високий науковий і кваліфікаційний рівень професорсько-викладацького складу обумовлює вигідну позицію ВНЗ серед конкурентів, забезпечує виробництво якісного освітнього продукту та його успішну реалізацію. Нами ідентифіковано ряд конкурентних переваг, які може отримати ВНЗ від грамотного планування та реалізації маркетингової політики у сфері персоналу:

– розробка концепції внутрішнього маркетингу в умовах стабільного функціонування ВНЗ та в кризових умовах (зниження державного замовлення, зниження фінансування, демографічні «провали», міграція науковців, зниження позиції в рейтингу тощо);

– визнання персоналу ВНЗ як внутрішнього клієнта та розробка адекватної системи стимулювання;

– рівень заробітної плати та ефективна система мотивації;

– наявність системи внутрішніх маркетингових досліджень та моніторингу роботи персоналу (відносин зі студентами, якість надання освітньої послуги, умов праці та відпочинку, умов підвищення кваліфікації);

– рейтингування персоналу за ступенем його цінності для підвищення рейтингу ВНЗ;

– високий професіоналізм та компетенції викладачів, які відповідають потребам ринку та тенденціям розвитку освітнього середовища;

– наявність у штаті іноземних викладачів та викладачів-практиків;

– високий рівень академічної мобільності викладачів та студентів (відрядження, стажування, підвищення кваліфікації, програми обміну);

– висока кваліфікація технічного персоналу (секретарів, що відповідають на телефонні дзвінки, співробітників, які оформляють документи і відповідають на питання студентів тощо);

– наявність системи підготовки через аспірантуру і докторантуру кадрів вищої кваліфікації для підприємств і організацій;

– поведінка викладачів в поза аудиторний час, рівень контактності з цільовими аудиторіями;

– стиль спілкування зі студентами, їхніми батьками та іншими групами клієнтів.

Необхідність впливу на учасників ринкової гри на ринку освітніх послуг актуалізувала включення в склад комплексу маркетингу ВНЗ такого елементу, як «процес». Процес (*process*) – упорядкована сукупність процедур, механізмів, видів діяльності, пов'язаних з пошуком та відбором ідей, визначенням конкурентних переваг ВНЗ, виявленням нових потреб цільових аудиторій, упровадженням їх в освітній продукт, його розробкою та збутом, встановленням та підтримкою контактів з клієнтом. У рамках партнерської моделі активним учасником обміну є не тільки органи місцевої влади, але й споживачі муніципального продукту, яких тепер розглядають

як рівних партнерів, і обидві сторони повинні бути у виграші в результаті взаємовідносин. Виходячи з представленого елементу, конкурентними перевагами для ВНЗ можуть бути:

– забезпечення відповідності безпосереднього сприйняття діяльності освітньої установи очікуванням споживачів від наданих ВНЗ послуг освітнього чи неосвітнього характеру;

– регулярне проведення маркетингових досліджень;

– формування взаємин із споживачами та партнерами для оперативного реагування на зміну очікувань цільових ринків;

– дотримання технологічних процесів надання освітніх послуг як комплексу дидактичних методів і прийомів, використовуваних для передачі освітньої інформації від її джерела до споживача.

Під елементом «фізичні атрибути» розширеного маркетинг-міксу освітнього маркетингу розуміють середовище, в якому відбувається надання послуг, а також будь-які відчутні об'єкти, що використовуються в процесі обслуговування. Фізичні атрибути роблять унікальним і помітним будь-який університет серед інших університетів, засвідчують його потужність виробника освітніх послуг та обґрунтованість цін. Конкурентні переваги ВНЗ,пов'язані з фізичним середовищем,можуть формуватися відносно стану будівель і споруд, ступеня оснащеності аудиторій та лабораторій, архітектури, використовуваного обладнання, наявності методичних матеріалів і навчальних посібників, зовнішнього вигляду, стилю, дизайну аудиторного фонду, бібліотечного фонду, електронного фонду та читального залу, музею, закладів харчування тощо.

Партнерство – дії, скеровані на налагодження тісних стосунків та поглиблення співпраці з партнерами ВНЗ. За відношенням до даного елементу комплексу маркетингу виділяють наступні конкурентні переваги ВНЗ:

– постійна взаємодія з роботодавцями, випускниками, академічною наукою, що дозволяє вносити оперативні зміни в навчальні плани та освітні програми;

– розвиток прикладних проектів і програм, корпоративних зв'язків з вітчизняними і міжнародними науково-освітніми спільнотами;

– соціальні зв'язки, сформовані з випускниками та між випускниками, керівниками та спеціалістами підприємств;

– реалізація корпоративних проектів у сфері освітніх послуг, метою яких є формування єдиної корпоративної культури ВНЗ та його партнерів і споживачів, обґрунтування, розробка та впровадження таких елементів, за допомогою яких створюються, просуваються і оцінюються «пропозиції» кожного з учасників проекту, встановлюються партнерські відносини.

Висновки. Маркетинговий підхід до розробки параметрів та інструментів підвищення конкурентоспроможності ВНЗ полягає в їх орієнтації та взаємозв'язку з виявленими/сформованими конкурентними перевагами. Прослідковується чіткий зв'язок між складовими комплексу маркетингу (освітній продукт, його ціна, локалізація, просування, персонал, процеси та їх фізичні атрибути), конкурентними перевагами ВНЗ, його стратегією та політикою.

З маркетингової точки зору конкурентні переваги ВНЗ включають комплекс відмінних структурних елементів маркетингу (засобів маркетингу, інструментів маркетингу, характеристик маркетингу, керованих параметрів маркетингу), які забезпечать зв'язок між вищим навчальним закладом та споживачами. Конкурентні переваги вищих навчальних закладів є обов'язковим елементом їх існування у конкурентному середовищі, дозволяють забезпечувати потреби споживачів та здійснювати ефективну економічну діяльність. Більшість конкурентних переваг сучасного ВНЗ пов'язана з маркетингом, тому їх виявлення, формування, реалізація та збереження потребує систематичного використання маркетингових інструментів.

Окрім традиційних складових комплексу маркетингу освітнього закладу (продукт, ціна, просування, розподіл,персонал, процес, фізичні атрибути) можна виділити додаткові елементи комплексу маркетингу(місія, філософія, імідж ВНЗ, персоналізація, презентація, сприйняття, соціальний ефект, публічність, політика та влада ті ін.), які дозволять розширити конкурентні переваги ВНЗ. Новітні елементи є самостійними субкомплексами, що мають власні стратегії та політику, але тільки за умови їх комплексного використання з традиційними складовими можна сформувати сукупність практичних інструментів адаптації ВНЗ до ринкової ситуації та заходів впливу на ринок.

Групування конкурентних переваг за їх відношенням до складових комплексу маркетингу є основою для дослідження процедур вибору адекватного набору відповідних інструментів, які дозволять менеджменту вищого навчального закладу їх реалізувати, утримати, розширити.

Список літератури

1. Бакуліна Г.М. Удосконалення нормативної бази оцінювання ефективності та конкурентоздатності освітніх послуг вищих навчальних закладів України : автореф. дис. канд. техн. наук: 05.01.02. / Г.М. Бакуліна. – Севастополь, 2009. – 22 с.

2. Бахарова Г.Д. Маркетинг в образовании: учеб. / Г.Д. Бахарова, Л.Д. Старикова. – М. : Издательский центр «Академия», 2010. – 208 с.

3. Глебова Н.М. Интегрированный маркетинговый подход в формировании системы коммуникаций вуза / Н.М. Глебова, А.И. Барановский, О.Ю. Лейнвебер // Проблемы современной экономики. – 2011. – №4. – С.239-243.

4. Козак О. Стратегічне управління конкурентоспроможністю вищого навчального закладу / О. Козак // Соціально-економічні проблеми і держава. –

2012. –Вип. 2 (7). –С. 89-97.
5. Лазарев В. А. Конкурентоспособность вуза как объект управления / В. А. Лазарев, С. А. Мохначёв. – Екатеринбург : ИздательскийДом «Пригородные вести», 2003. – 160 с.
6. Мохначев С.А. Управление конкурентоспособностью вуза на рынке образовательных услуг [Електронний ресурс] / С.А. Мохначев // Вестник Томского государственного университета. – 2008. – Выпуск 307. – С. Режим доступу: http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-konkurentosposobnostyu-vuza-obrazovatelnyh-uslug.
7. Нємцева І. А. Організаційна культура в системі стратегічного управління вищими навчальними закладами України: Монографія / І. А. Нємцева. – Чернівці : Рута, 2012. – 300 с.
8. Оболенська Т. Є. Маркетинг освітніх послуг: вітчизняний і зарубіжний досвід : [моногр.] / Т. Є. Оболенська. – К. : КНЕУ, 2001. – 208 с.
9. Петруня Ю. Є. Маркетинг на ринку освітніх послуг / Ю. Є. Петруня // Маркетинг в Україні. – 2004. – № 1. – С. 52-55.
10. Портер, М. Конкуренция : пер. с англ. / М. Портер. – М. : Вильямс, 2000. – 496 с.
11. Пащенко Н. И. Конкурентоспособность вузов и стратегия их деятельности в условиях региональной конкуренции : дис. ... кандидата экон. наук : 08.00.04 / Пащенко Николай Иванович. – Уфа, 1999. – 191 с.
12. Процишин О. Р. Конкурентні переваги ВНЗ на ринку послуг вищої освіти України [Електронний ресурс] / О.Р. Процишин //економіка – менеджмент – освіта: проблеми та перспективи взаємодії . – Дрогобич, 2012. – С. 250-254.
13. Прус Л.Р. Управління конкурентоспроможністю вищих навчальних закладів на засадах бенчмаркінг : дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / Прус Людмила Романівна. – Тернопіль, 2008. – 218 с.
14. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА-М., 2000. – 312 с.
15. Чухломин В.Д. Ценообразование на образовательные услуги с учетом факторов внутренней среды организации / В.Д. Чухломин // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – №6. – С.26-30.
16. McColl R., Callaghan B., Palmer A. Services Marketing: A Managerial Perspective. – McGraw-Hill, 1998
17. Q S World University Rankings 2013 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.topuniversities.com/university-rankings/ world-university-rankings/2013#sorting=rank+ region=+country=+faculty=+stars=false+search=

Аннотация

Ирина Будникевич, Надежда Романюк

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ВУЗА: МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД

Проанализированы теоретические аспекты формирования конкурентних преимуществ ВУЗа. Сделан акцент на актуализации «мягких» факторов конкурентоспособности ВУЗов и активном внедрении маркетингового подхода в систему управления учебными заведениями. Рассмотрен подход к группировке конкурентних преимуществ их отношению к компонентам комплекса маркетинга . Приведенные примеры конкурентних преимуществ их отношению к определенному элементу комплекса маркетинга (продукта, цены, распределения, коммуникаций, персонала, процесса, физических атрибутов).

Ключевые слова: *конкурентоспособность ВУЗов, конкурентное преимущество, конкурентное преимущество ВУЗа, комплекс маркетинга ВУЗов, маркетингове инструменты.*

Summary

Iryna Budnikevich, Nadiya Romanyuk

FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGE OF HIGHER EDUCATION INSTITUTION: MARKETING APPROACH

Theoretical aspects of competitive advantage of higher education institution are analysed. The accent is made on mainstreaming "soft" factors of competitiveness of higher education institution. The necessity of active introduction of marketing approach is reasonable for control system by educational establishments. Going is considered near grouping of competitive edges after their attitude toward the complex of marketing. Examples of competitive edges are made after their attitude toward the certain element of marketing complex (product, price, distribution, communications, personnel, process, and physical attributes).

Keywords: *competitiveness of higher education institution, competitive edge, competitive edge of higher education institution, marketing complex of higher education institution, marketing instruments.*

УДК 657.422.1

© Корягін М.В., Чік М.Ю., 2014
Львівська комерційна академія, Львів

СУТНІСТЬ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянено підходи до розуміння сутності понять «грошові потоки» та «грошові кошти». Обґрунтовано авторське розуміння розмежування даних понять з метою використання в обліково-аналітичному забезпеченні системи управління підприємства.

Ключові слова*: *грошові потоки, грошові кошти, підприємство, управління, інформація, облік, аналіз, контроль.

Постановка проблеми. У сучасних умовах функціонування достовірна інформація є основою для ефективного господарювання підприємств різних видів економічної діяльності. При цьому така інформація повинна формуватися за функціональними ділянками підприємства, за центрами витрат і відповідальності, а також за окремими статтями активів і пасивів. Однією з важливих ділянок як економічних процесів, так і бухгалтерського обліку, є високоліквідні активи – грошові кошти. Інформація про грошові кошти необхідна для оцінки здатності суб'єкта господарювання генерувати грошові потоки. Вона дає внутрішнім і зовнішнім користувачам змогу розробляти моделі для оцінки та порівняння вартості минулих, теперішніх і майбутніх грошових потоків суб'єктів господарювання різних видів економічної діяльності. Також інформація про грошові потоки підвищує ступінь зіставності фінансової звітності про результати діяльності суб'єктів господарювання різних видів економічної діяльності, оскільки запобігає впливу різних підходів до обліку однакових операцій та подій.

Аналіз останніх досліджень публікацій. Сьогодні серед науковців існують різні підходи до трактування дефініції «грошові потоки підприємства». Це спричинює наявність різноманітних тлумачень цього терміна як у науковій літературі, так і у нормативно-правових актах.

Успіх діяльності підприємства, що відображається у високих показниках його рентабельності і платоспроможності, безпосередньо залежить від ефективного використання наявних ресурсів: матеріальних, трудових, фінансових, до складу останніх й відносяться гроші (грошові потоки). В управлінні діяльністю підприємства важливе місце займає його обліково-аналітичне забезпечення. Так, Думлер С. А. стверджував, що дані обліку займають 78,5 % у загальному обсязі інформації про економіко-промислове підприємство [1].

Сучасні умови господарювання вимагають від керівництва підприємством нових підходів до управління. Їх можна реалізувати за допомогою формування ефективної системи обліку і контролю, яка повинна сприяти не лише підвищенню ефективності діяльності підприємства, а й стимулювати ефективне використання усіх видів ресурсів: матеріальних, трудових, фінансових, до складу останніх й відносяться гроші (грошові потоки), забезпечувати їх раціональне відтворення.

Важлива передумова організації бухгалтерського обліку, аналізу та контролю грошових потоків з метою ефективного управління ними – це наявність єдиного трактування поняття «грошові потоки підприємства», що дозволить забезпечити єдине, тотожне розуміння цих понять як на окремому підприємстві, так і на різних підприємствах незалежно від форм власності та організаційно-правових форм діяльності. Проблемі визначення сутності поняття «грошові потоки підприємства» приділена увага значної кількості вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема К.С. Азізян, В.Д. Базилевич, Л.О. Баластрик, А.С. Бакаєв, Ф.Ф. Бутинець, В.Ф. Гарбузов, К.Р. Макконнелл, А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін, М.С. Пушкар, Н.М. Ткаченко, Г.В. Савицька, Г.Г. Кірейцев, Дж. К. Ван Хорн та ін. Проте сучасні умови господарювання висувають перед ученими та практиками нові дискусійні проблеми, які потребують оперативного і ефективного розв'язку.

Постановка завдання. Мета роботи полягає у дослідженні існуючих підходів до трактування дефініції «грошові потоки підприємства», надання пропозицій щодо авторського трактування даного поняття з метою організації бухгалтерського обліку, аналізу та контролю грошових потоків для ефективного управління ними.

Викладення основного матеріалу дослідження. Існують різні підходи до визначення та трактування поняття «грошовий потік». Аналіз фінансово-економічної літератури дозволив встановити, що вітчизняні та зарубіжні вчені по-різному трактують визначення поняття «грошові потоки» підприємства і внаслідок цього по-різному підходять до управління ним.

Запропоноване Грабовою Н. М. [2, с. 243], Коваленко Л. О., Ремньова Л. М. [3], Слав'юк Р. А. [4], Кіндрацькою Г. І., Біликом М. С. [5] визначення характеризує грошові потоки як надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів. Ця наукова думка перекликається із працями іноземних науковців (Бріхгем Є. [6, с. 425]), де грошовий потік трактується як фактичні чисті готівкові кошти, які надходять у фірму (чи витрачаються нею) протягом деякого визначеного періоду.

У наукових працях Височана О. С., Пилипенка Л. М., Янковської Л. А. [7, с. 191] відсутнє поняття «грошові потоки», лише дано характеристику визначенню «грошові кошти» – готівка, кошти на рахунках у банках і депозити до запитання. Турій О. В. дає аналогічне визначення з уточненням, що грошові кошти повинні бути у національній та іноземній валютах [8, с. 86].

По цьому питанню можна погодитись із Дядечком Л. П., який зазначає, що грошовий потік являє собою сукупність розподіленого в часі і просторі надходження та витрачання коштів при здійсненні господарської діяльності [9]. Ширше з цього приводу висловлюється Бланк І. А., який розглядає грошовий потік підприємства як сукупність розподілених надходжень і виплат грошових коштів за окремими інтервалами періоду часу, що розглядається, генерованих його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний з факторами часу, ризику і ліквідності [10, с. 17].

Алексєєв І. В., Колісник М. К. [11] розглядають грошовий потік як сукупність платежів, які обслуговують окремий етап (або його частину) процесу розширеного відтворення.

З позицій бюджетування Бочаров В. висловлює думку, що грошовий потік підприємства – це рух грошових кошів, який прагне до нуля, оскільки негативний результат від одного із видів господарської діяльності підприємства має компенсуватися позитивним від іншої. У противному випадку підприємство може стати банкрутом [12].

Для цілей економічного аналізу Бикова Е. В. вважає, що грошові потоки – це: елемент аналізу доходів та витрат підприємства, який має використовуватися як індикатор ліквідності та ефективності його інвестиційної, фінансової діяльностей; додаткові капіталовкладення підприємства тощо [13, с. 56-59].

Проф. Ван Хорн Дж. К. стверджує, що грошові потоки підприємства – це: потоки готівкових коштів, які мають безперервний характер; власні обігові кошти. Чистий грошовий потік може утворюватися не лише за рахунок приросту чи скорочення власних обігових коштів, а й шляхом збільшення або зменшення таких видів активів та пасивів підприємства як: дебіторська заборгованість; кредиторська заборгованість (поточні зобов'язання); інші активи; інші пасиви [14]. Дещо не погоджується з таким трактуванням Дзюблюк О. Учений зазначає, що дебіторська заборгованість не є складником грошового потоку підприємства (оскільки існує достатня ймовірність перетворення її на сумнівну або безнадійну), а є наслідком не перетворення її в наявні грошові ресурси, тому грошовий потік – це базове джерело для погашення позик та спосіб оцінки кредитоспроможності підприємства. Учений вважає, що для розрахунку грошового потоку підприємства слід використовувати такі фінансові показники як: виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); кредиторська заборгованість; інші поточні зобов'язання [15, с. 8-12].

Згідно з науковою позицією Коласса Б., під загальним грошовим потоком слід розуміти надлишок коштів, який утворюється на підприємстві в результаті всіх операцій, пов'язаних і не пов'язаних зі здійсненням господарської діяльності [16]. Тому, з урахуванням вищенаведеного, вважаємо, що основними складниками грошового потоку підприємства є: грошовий потік від господарської діяльності; грошовий потік від операцій, не пов'язаних із господарською діяльністю.

З погляду оцінки вартості підприємства грошові потоки розглядаються Лігоненко Л. О. та Ситник Г. В. як система розподілених у часі надходжень і видатків грошових коштів, що генеруються його господарською діяльністю та супроводжують рух вартості, виступаючи зовнішньою ознакою функціонування підприємства [17]. Також Р. О. Костирко вважає, що грошовий потік (потік готівки) – це надходження чи вибутті капіталу як результат діяльності за визначений період [18, с. 187]. Дослідженнями оцінки вартості підприємства займається й проф. Корягін М. В. На думку вченого, вартість (оцінка) грошових потоків (очікуваних) формує вартість підприємства [19, с. 15].

Представник наукової школи з економічної теорії Поддєрьогін А. М. визначає грошовий потік як сукупність послідовно розподілених у часі подій, які пов'язані із відокремленим та логічно завершеним фактом зміни власника грошових коштів у зв'язку з виконанням договірних зобов'язань міжекономічними агентами (суб'єктами господарювання, державою, домогосподарствами, міжнародними організаціями) [20, с. 57].

Як бачимо, склалося дві позиції у визначенні грошових потоків. Прихильники однієї з них визначають грошові потоки як надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів. Представники іншої позиції представляють грошовий потік як сукупність платежів, які обслуговують окремий етап (або його частину) процесу розширеного відтворення. Вважаємо, що більш логічний виклад положення другої позиції та визнання грошового потоку як сукупності платежів, які обслуговують окремий етап процесу розширеного відтворення, складовими якого є надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів.

Результати проведеного термінологічного аналізу свідчать, що поняття «грошовий потік» (cash flow) прийшло до нашої мови з іноземних джерел. Поняття cash у даному випадку аж ніяк не означає «готівка». Гроші можуть мати як готівкову, так і безготівкову форму, вільно переходячи з однієї форми в іншу. Cash flow швидше можна перекласти як «рух коштів», але у нас уже прийнято називати грошові надходження та витрати грошовим потоком.

Для забезпечення єдиного, тотожного розуміння поняття «грошові потоки» та основних підходів, що їх характеризують необхідно проаналізувати у хронологічному порядку дане визначення у

національних та зарубіжних нормативно-правових документах (табл. 1).

Таблиця 1

Дефініції «грошові потоки (грошові кошти)»

№	Визначення	Нормативно-правовий документ
1	*2*	*3*
1	грошовий потік – сума прогнозованих або фактичних надходжень від діяльності (використання) об'єкта оцінки	Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440 «Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»
2	грошові кошти – готівкові кошти в касі та депозити до запитання	Постанова Національного банку України від 07.12.2004 р. № 598 «Про затвердження Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України» (втратила чинність)
		Постанова Національного банку України від 03.12.2003 р. № 518 «Про затвердження Інструкції про порядок складання річного фінансового звіту в банках України» (втратила чинність)
3	грошові кошти – готівка, кошти на рахунках у банку та депозити до запитання	Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 «Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»
		Рекомендації Укоопспілки від 28.07.2006 р. «Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств»
		Наказ Міністерства фінансів України від 21.06.1999 р. № 398/3691 «Положення (стандарт) бухгалтерського 4 «Звіт про рух грошових коштів» (втратив чинність)
4	грошові кошти – готівка, кошти на рахунках в органах Державного казначейства України, у банках та депозити до запитання	Наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2010 р. № 1629 «Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» (набирає чинності)
5	грошові кошти – виступають як в готівковій, так і в безготівковій формах (перебувають на банківському рахунку і їхній обіг регулюється зобов'язальним правом), можуть бути як національною, так і іноземною валютою	Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України від 09.06.2005 р. № 290 «Про затвердження Інструкції про проведення контрольних заходів фінансово-господарської діяльності підгалузей, об'єднань, підприємств, установ та організацій системи Міністерства транспорту та зв'язку України»
6	грошові потоки (рух коштів) – це надходження і вибуття грошових коштів та їх еквівалентів	Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 «Звіт про рух грошових коштів» (станом на 01.01.2012 р.)
		Постанова Національного банку України від 27.12.2007 р. № 480 «Про затвердження Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України»
		Постанова Національного банку України від 07.12.2004 р. № 598 «Про затвердження Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України» (втратила чинність)
		Постанова Національного банку України від 03.12.2003 р. № 518 «Про затвердження Інструкції про порядок складання річного фінансового звіту в банках України» (втратила чинність)

З результатів дослідження національного та зарубіжного законодавства, що регламентує бухгалтерський облік грошових коштів випливає, що у діючому вітчизняному законодавстві відсутнє поняття «грошовий потік», а розглядається лише визначення «грошові кошти (гроші)» – готівка, кошти на рахунках у банках і депозити до запитання. Як видно із таблиці 1, дефініція «грошовий потік» у значенні «рух коштів» використовується лише банківськими установами та суб'єктами господарювання, що здійснюють оцінку майна та майнових прав. Проте у МСБО 7 окремо охарактеризовано визначення «грошові кошти» і «грошові потоки». Так, згідно з МСБО 7, грошові кошти складаються з готівки в касі та депозитів до запитання, а грошові потоки – це надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів [25]. Також під поняттям «грошовий потік» (cash flow), згідно з МСБО 7, розуміють також і окрему форму звітності – Cash Flow Statement [26], проте у перекладі українською мовою таку звітність називають як Звіт про рух грошових коштів, що, на наш погляд, є неточністю у перекладі, оскільки звітність містить надходження (притоки) та витрачання (відтік) грошових потоків. Тому, враховуючи інтеграцію національного законодавства до норм міжнародного, вважаємо за доцільне запропонувати внести доповнення до термінології, що зазначена у діючому Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» – введення терміна

«грошові потоки», а також перейменувати Звіт про рух грошових коштів – Звіт про грошові потоки.

Проведений аналіз визначення грошових потоків підприємства дозволив установити, що висока роль ефективного управління грошовими потоками підприємства визначається такими основними положеннями:

1. Грошові потоки обслуговують здійснення господарської діяльності підприємства практично у всіх її аспектах. Грошовий потік можна представити як систему „фінансового кровообігу» господарського організму підприємства. Ефективно організовані грошові потоки підприємства є найважливішим симптомом його „фінансового здоров'я», передумовою досягнення високих кінцевих результатів його господарської діяльності в цілому.

2. Ефективне управління грошовими потоками забезпечує фінансова рівновага підприємства в процесі його стратегічного розвитку. Темпи цього розвитку, фінансова стійкість підприємства у великій вірі визначаються тим, наскільки різні види потоків коштів синхронізовані між собою по обсягах і в часі. Високий рівень такої синхронізації забезпечує істотне прискорення реалізації стратегічних цілей розвитку підприємства.

3. Раціональне формування грошових потоків сприяє підвищенню ритмічності здійснення операційного процесу підприємства. Будь-який збій у здійсненні платежів негативно позначається на формуванні виробничих запасів сировини і матеріалів, рівні продуктивності праці, реалізації готової продукції і т.д. А ефективно організовані грошові потоки підприємства, підвищуючи ритмічність здійснення операційного процесу, забезпечують ріст обсягу виробництва та реалізації його продукції.

4. Ефективне керування грошовими потоками дозволяє скоротити потреби підприємства в позиковому капіталі. Активно управляючи грошовими потоками, можна забезпечити більш раціональне й ощадливе використання власних фінансових ресурсів, сформованих із внутрішніх джерел, знизити залежність темпів розвитку підприємства від залучення кредитів. Особливу актуальність цей аспект управління грошовими потоками набуває для підприємств, що знаходяться на ранніх стадіях свого життєвого циклу, доступ яких до зовнішніх джерел фінансування досить обмежений.

5. Управління грошовими потоками є важливим фінансовим важелем забезпечення прискорення обороту капіталу підприємства. Цьому сприяє скорочення тривалості виробничого і фінансового циклів, що досягається в процесі результативного управління грошовими потоками, а також зниження потреби в капіталі, що обслуговує господарську діяльність підприємства. Прискорюючи за рахунок ефективного управління грошовими потоками оборот капіталу, підприємство забезпечує зростання суми генерованого у часі прибутку.

6. Ефективне управління грошовими потоками забезпечує зниження ризику неплатоспроможності підприємства. Навіть у підприємств, які успішно здійснюють господарську діяльність і генерують достатню суму прибутку, неплатоспроможність може виникати як наслідок незбалансованості різних видів грошових потоків у часі. Синхронізація надходження і виплат коштів, що досягається в процесі управління грошовими потоками підприємства, дозволяє усунути цей фактор виникнення його неплатоспроможності.

7. Активні форми управління грошовими потоками дозволяють підприємству отримувати додатковий прибуток, генерований безпосередньо його грошовими активами. Мова йде в першу чергу про ефективне використання тимчасово вільних залишків коштів у складі оборотних активів, а також накопичуваних інвестиційних ресурсів у здійсненні фінансових інвестицій. Високий рівень синхронізації надходжень і виплат коштів по обсягу і в часі дозволяє знижувати реальну потребу підприємства в поточному і страховому залишках грошових активів, що обслуговують операційний процес, а також резерв інвестиційних ресурсів, сформований у процесі здійснення реального інвестування. Отже, ефективне управління грошовими потоками підприємства сприяє формуванню додаткових інвестиційних ресурсів для здійснення фінансових інвестицій, що є джерелом прибутку.

Висновки. Підсумовуючи викладене, зазначимо, що при вивченні досліджень зарубіжних і вітчизняних учених щодо сутності поняття «грошові потоки» постає проблема розбіжності в підходах до тлумачення змісту грошових потоків і визначення самої термінології. У наукових працях згадується значна кількість видів грошових потоків підприємства, які досить складно порівняти один з одним і майже неможливо виділити їх чітку та логічну структуру з метою побудови системи бухгалтерського обліку, аналізу та контролю грошових потоків підприємства.

Тому для побудови визначення поняття «грошові потоки», яке може використовуватись як основний параметр для побудови теоретичних положень системи управління грошовими потоками підприємства на основі застосування облікової інформації, треба використовувати синтетичний підхід, який би не суперечив чинному законодавству та найбільш повно охарактеризував обліково-економічну сторону цього визначення.

При цьому основне завдання управління грошовими потоками полягає у забезпеченні повного та достовірного обліку, аналізу та контролю грошових потоків підприємства і формування необхідної як фінансової, так і управлінської звітності, яка є інформаційним базисом для проведення всебічного аналізу, планування та контролю грошових потоків фінансовими менеджерами підприємства.

У результаті аналізу руху грошових потоків підприємство отримує відповідь на три головні запитання: звідки надходять і вибувають грошові потоки? яка роль кожного джерела надходження і вибуття грошових потоків? на які цілі

використовуються грошові потоки? І, як відповідь на ці запитання, підприємство обґрунтовує висновки про джерела та забезпеченості кожного виду діяльності необхідними грошовими потоками.

Запропонований підхід до визначення поняття «грошові потоки» дозволяє використовувати його для побудови системи бухгалтерського обліку, аналізу та контролю, що створюватиме передумови для ефективного управління результатами операційної, інвестиційної, фінансової діяльності підприємства та буде основою для достовірного подання інформації у фінансовій звітності підприємства.

Список літератури

1. Думлер С.А. Управление производством и кибернетика / С. А. Думлер. – М. : Машиностроение, 1969. – 120 с.
2. Грабова Н. М. Теорія бухгалтерського обліку / Н. М. Грабова ; [за ред. М. В. Кужельного]. – К. : А.С.К., 2003. – 266 с..
3. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – К. : Знання, 2005. – 485 с.
4. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств / Р. А. Слав'юк. – Київ : ЦУЛ, 2002. – 460 с.
5. Економічний аналіз / Г.І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній ; [за ред. А. Г. Загороднього]. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 428 с.
6. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту / Є. Брігхем ; [пер. з англ.]. – К. : Молодь, 1997. – 1000 с.
7. Теорія бухгалтерського обліку / Г.О. Партин, А.Г. Загородній, М.В. Корягін, О.С. Височан, Л.М. Пилипенко, Л.А. Янковська. – Львів : «Магнолія плюс», 2006. – 240 с.
8. Орлова В. К. Фінансовий облік / В. К. Орлова, М. С. Орлів, С. В. Хома. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 510 с.
9. Дядечко Л. П. Економіка туристичного бізнесу / Л.П. Дядечко. – К. : ЦУЛ, 2007. – 224 с.
10. Бланк И. А. Финансовый менеджмент / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2004. – 656 с.
11. Алєксєєв І. В. Гроші та кредит / І. В. Алєксєєв, М. К. Колісник. – К. : Знання, 2009. – 253 с.
12. Бочаров В. В. Коммерческое бюджетирование / В.В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2003. – 368 с.
13. Быкова Е. В. Показатели денежного потока в оценке финансовой устойчивости предприятия / Е.В. Быкова // Финансы. − 2000. − № 2. − С. 56-59.
14. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Дж. К. Ван Хорн ; пер. с англ.: гл. ред. серии Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 800 с.
15. Дзюблюк О. Особливості оцінювання грошового потоку підприємства в системі банківського аналізу кредитоспроможності позичальника / О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2001. – № 1. – С. 8-12.
16. Колласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы / Б. Колласс. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
17. Лігоненко Л. О. Управління грошовими потоками / Л. О. Лігоненко, Г. В. Ситник. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 255 с.
18. Костирко Р. О. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / Р. О. Костирко. – Х. : Фактор, 2007. – 784 с.
19. Корягін М. В. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції : [монографія] / М.В. Корягін. – Львів : ЛКА, 2012. – 389 с.
20. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент : [підручник] / А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2005. – 535 с.
21. Майбурд Е. М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров / Е. М. Майбруд. – М. : Дело, 2000. – 560 с.
22. Ядгаров Я. С. История экономических учений / Я.С. Ядгаров. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 480 с.
23. Franklin J. Plewa Jr. Understanding Cash Flow (Finance Fundamentals for Nonfinancial Managers) : [Paperback] / J. Plewa Jr. Franklin, T. Friedlob. George. – John Wiley & Sons, 1995 – 246 p.
24. Charles W. Mulford. Creative Cash Flow Reporting: Uncovering Sustainable Financial Performance / W. Mulford Charles, E. Comiskey Eugene. – Hoboken, New Jersey : John Wiley & Sons, 2005. – 414 p.
25. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (МСБО 7) «Звіт про рух грошових коштів» : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws /show/929_019.
26. Ramachandran N. How to Read a Cash Flow Statement / N. Ramachandran, Ram Kumar Kakani. – McGraw-Hill Education (India) Pvt Limited, 2010. – 96 p.

Аннотация

Максим Корягин, Мария Чик

СУЩНОСТЬ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Выделены подходы к пониманию сущности понятий "денежные потоки" и "денежные средства". Обосновано авторское понимание данных понятий с целью использования в учетно-аналитическом обеспечении системы управления предприятия.

Ключевые слова: *денежные потоки, денежные средства, предприятие, управление, информация, учет, анализ, контроль.*

Summary

Maksym Koryagin, Mariya Chik

ESSENCE OF CASH FLOWS OF ENTERPRISE

Approaches to understanding of the concepts of "cash flow" and "cash" are conducted. The author understanding of these concepts which used in accounting and analytical system of the company is researched.

Keywords: *cash flow, cash, business, management, information, accounting, analysis, control.*

УДК: 005:936.3:005.334

© Поставна Л.П., 2014
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», Полтава

УПРАВЛІННЯ РИЗИКОЗАХИЩЕНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ: АКСІОМАТИЧНІ ЗАСАДИ ПРЕДМЕТНОЇ СФЕРИ

Узагальнено концептуальні засади формування цілісної системи поглядів і теоретичних положень дослідження проблеми управління ризикозахищеністю сучасних підприємств; сформульовано аксіоматичні засади предметної сфери «управління ризикозахищеністю підприємств»; запропоновано системне уявлення щодо моделювання поведінки підприємства з урахуванням показників його цільової діяльності; сформульовано поняття ризикозахищеності підприємства.

Ключові слова: *підприємство, ризик, стійкість, управління, ризикозахищеність.*

Постановка проблеми. Теорія еволюції сучасних соціоекономічних систем в своєму розвитку обрала шлях структурно-функціонального ускладнення їх моделей і суттєвого розширення спектра внутрішніх і зовнішніх взаємодій, зумовлених загальними процесами глобалізації ринкових середовищ. Наочне підтвердження цьому – характер домінуючих тенденцій у процесах розвитку й еволюції базових продукуючих складових соціально-економічних систем – підприємств (фірм, організацій). Зміна провідних парадигм основних процесів життєвого циклу підприємств від механістичних «фордівських» до «інтелектуальних» знайшла своє втілення в канонічному ланцюжку типових концептуальних моделей підприємств, який відтворює сучасні уявлення про їх еволюцію.

Глобалізація економічних відносин, як провідна тенденція сучасного стану розвитку суспільства, суттєво вплинула не лише на ускладнення дії ринкових механізмів у процесі суспільного виробництва, а й призвела до перегляду сучасних поглядів на управління підприємствами, фірмами (організаціями). Класичне визначення шляхів досягнення мети таких систем як «реалізація стратегій конкурентних ринкових переваг і оптимального використання наявних і потенційних ресурсів» на сьогодні принаймні потребує певної корегуючої тези, яка в узагальненому вигляді може бути визначена як «…забезпечення стійкого, сталого розвитку системи в умовах негативного впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ».

Важливе місце в забезпеченні стійкості підприємства відводиться задавданням управління ризикозахищеністю як її ключової складової. У контексті завдань дослідження стійкості підприємства його ризикозахищеність визначається як одна з її базових властивостей, яка відображає здатність зберігати основні цільові показники діяльності в умовах інтенсивного впливу факторів ризику зовнішнього і внутрішнього середовищ.

Дослідження ризикозахищеності буде результативним і практично значимим лише за умов використання в модельних уявленнях відповідної предметної сфери адекватних концептуальних засад, які відображають сучасні тенденції та закономірності у процесах створення, функціонування та розвитку основного об'єкта дослідження – підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження теоретичних і прикладних проблем ризик-менеджменту, зокрема виявлення й оцінки економічного ризику, способів і методів управління ним, присвячені праці вітчизняних і зарубіжних науковців серед яких: І. Балабанов, В. Вітлінський, В. Гранатуров, Г.Клейнер, Д. Марцинковський, Г.Чернова, О. Ястремський та ін. І тільки нечисленні публікації торкаються проблем ризикозахищеності підприємств (І. Артищук, Д. Буянов, К. Кірсанов, Л.Михайлов). Проте практично поза увагою дослідників лишаються актуальні проблеми управління ризикозахищеністю підприємств.

З огляду на результати досліджень, які наводяться в інформаційних джерелах [1-13], спостерігається така схема зміни провідних парадигм: механістична модель «класичне тейлорівське підприємство» [8] → модель «обмеженої раціональності» [10] → «відкрита динамічна модель взаємодії соціоекономічної системи» [5]. Остання із названих парадигм стала поштовхом до розвитку низки сучасних концептуальних посттейлорівських моделей підприємств, таких як: «розширене підприємство» [11], «горизонтальне підприємство» [11], «фрактальне підприємство» [13], «віртуальне підприємство» [5], «самонавчальне підприємство» [6], «інтелектуальне підприємство» [9, 12].

Узагальнення характеристичних тенденцій розвитку сучасних підприємств дозволяє сформувати ключові ознаки, які, на думку більшості дослідників, дозволяють підприємствам пройти жорстку систему «природного відбору» в умовах сучасного ринкового середовища. З іншого боку, саме такий набір характеристичних ознак може бути прийнятий як аксіоматична основа наукових досліджень, які за мету ставлять формування теоретико-методологічних засад і розробку на їх основі моделей, методів та інструментальних засобів управління ризикозахищеністю підприємств в умовах

глобалізованого конкурентного ринкового середовища.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення концептуальних засад і розробка методологічних основ формування цілісної системи поглядів і єдиних теоретичних положень для проведення досліджень проблеми управління ризикозахищеністю сучасних підприємств. Тому критерієм відбору системи понять і категорій з теорії сучасних підприємств стали ті об'єкти і явища в теорії та практиці створення та функціонування сучасних підприємств, які прямо чи опосередковано визначають структуру завдань дослідження ризикозахищеності підприємств, як складової їх комплексної властивості – стійкості. На сьогодні в наукових джерелах найбільш поширені використання поняття стійкості підприємств в таких предметних сферах, як «управління економічною безпекою», «ризик-менеджмент», «менеджмент безпеки» [1-3]. Проте відсутність єдиних методологічних підходів і аксіоматичних засад дослідження проблем ризикозахищеності сучасних підприємств призвело до невиправданого розширення цих важливих сегментів єдиної предметної сфери, їх значного перетину і, як наслідок, дублювання понять і завдань досліджень. Тоді як практика створення та забезпечення ефективного функціонування підприємств потребує єдиних підходів до розв'язання задач формування усіх необхідних складових стійкості.

Викладення основного матеріалу дослідження. У підході, який пропонується, завдання формування необхідного рівня ризикозахищеності підприємства розглядається як складова комплексної проблеми забезпечення стійкості підприємства. Структура і склад основних понять відповідного сегменту предметної сфери «управління ризикозахищеністю підприємства» формується на основі сучасних системних уявлень про моделювання поведінки підприємства в фазовому просторі його основних показників цільової діяльності. Загальні уявлення про таку поведінку можна сформулювати у вигляді таких стверджень.

1. Підприємство як соціоекономічна система структурно і функціонально пов'язана зі своїм середовищем, активно з ним взаємодіє і еволюціонує разом з ним. В еволюції соціоекономічної системи діють дві взаємопротилежні тенденції розвитку: перша з них зумовлює ускладнення системи, зростання її ентропії під дією факторів зовнішнього середовища; друга – забезпечує упорядкування системи, зміцнення її стійкості й зумовлюється дією системи управління.

2. Підприємство є відкритою динамічною системою, поточний стан якої визначається системою нерівноважних потоків обміну ресурсами із зовнішнім середовищем. Система «споживає» певний ресурс (енергію, речовину, інформацію), який надходить із зовнішнього середовища, і передає в середовище продукт своєї діяльності (товари, комплектуючі, послуги тощо). Як критерій квазібалансу нерівноважних потоків, а отже і критерій динамічної стійкості системи може виступати баланс інтегральних показників, визначених для фінансових потоків підприємства за певний період.

3. Траєкторією руху підприємства як системи виступає послідовна зміна його станів, яка зумовлює послідовну зміну параметрів рівнянь квазібалансу для фінансових потоків. Така ситуація пояснює існування для підприємства періодів з різними рівнями стійкості функціонування. Перехід підприємства з одного періоду стійкості в інший відбувається в точках біфуркації, коли під дією факторів впливу зовнішнього і внутрішнього середовищ розвиваються лавиноподібні незворотні процеси структурних змін, які завершуються або переходом підприємства на інший рівень стійкості, або його розпадом /(поглинанням іншою системою).

4. У кожному з нерівноважних станів підприємство як соціоекономічна система характеризується різною ефективністю процесів цільової діяльності і різним рівнем її стійкості. Перехід системи на новий рівень ефективності та стійкості в точках біфуркації може бути позитивно спрямований, коли ефективність системи зростає і негативно спрямований – при зменшенні рівня ефективності системи.

5. Відкритість підприємства як системи проявляється через систему взаємодій внутрішніх об'єктів (процесів) з об'єктами (процесами) зовнішнього середовища. Ці взаємодії супроводжуються рухом відповідних субстратів (ресурсів) між підприємством і зовнішнім середовищем. Система таких переміщень створює систему різнорідних потоків. Аналогічні внутрішні потоки створюються взаємодією внутрішніх процесів підприємства. Оптимально сплановані і надійно реалізовані внутрішні бізнес-процеси забезпечують максимально досяжні значення показників ефективності і характеризують економічний потенціал підприємства.

6. Підприємство успішне і стабільно розвивається, при виконанні таких умов: на підприємстві реалізується конфігурація збалансованих потоків, які з часом забезпечують сталу тенденцію зростання ресурсів підприємства і його ринкової вартості; тимчасові порушення балансу потоків не змінюють загальної тенденції зростання ресурсів підприємства протягом визначеного проміжку часу.

Перша умова визначається, в першу чергу, рівнем і якістю ключових потенціалів підприємства й ефективністю управління ними. В ідеальному випадку, коли система управління підприємства володіє повною інформацією щодо параметрів і поведінки зовнішніх факторів впливу та в повній мірі враховує їх при управлінні бізнес-процесами, – підприємство досягає максимально можливих (потенційно досяжних) показників ефективності і проблема порушення управління

стійкістю, як правило, не виникає. Це ситуація ідеального менеджменту.

7. Ситуація ідеального менеджменту підприємства на сьогодні може розглядатися лише як гіпотетична і в теоретичному плані може бути застосована лише для завдань визначення меж потенційно досяжних показників ефективності. У реальних умовах діяльності підприємств характерна наявність таких чинників:

- існуючі технології й засоби інформаційного забезпечення менеджменту не в змозі усунути всю невизначеність у прояві й характері дії факторів впливу середовищ на бізнес-процеси підприємства;
- технологічні можливості системи менеджменту щодо сприйняття й переробки управлінської інформації є обмежені й не в повній мірі відповідають показникам потужності реальних інформаційних потоків.

Зазначена ситуація зумовлює необхідність і доцільність використання поняття ризикозахищеності підприємства як однієї з ключових властивостей, яка забезпечує досягнення високих показників цільової діяльності підприємства в умовах невизначеності. Високий рівень ризикозахищеності підприємства досягається ефективною дією системи менеджменту, а тому термін «управління ризикозахищеністю» − одне з найбільш адекватних позначень головного завдання однієї із важливих гілок менеджменту, яка на сьогодні отримала назву «ризик-менеджмент».

8. Відмінність реальних умов функціонування систем менеджменту підприємств від умов «ідеального менеджменту» зумовлює прояв таких характерних ознак у ситуаціях управління:

- у процесах управління підприємства не враховуються ряд факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовищ через обмежені можливості системи менеджменту щодо сприйняття та переробки інформаційних потоків;
- інформація щодо прояву ряду факторів впливу імовірнісна;
- інформація щодо характеру прояву і параметрів факторів впливу неточна, неповна або недостовірна;
- інформація щодо прояву і характеру дії ряду факторів впливу відсутня.

Дія останніх трьох факторів може бути узагальнено визначена як «незадоволені інформаційні потреби суб'єктів управління в системі менеджменту підприємства». При цьому терміном «інформаційні потреби суб'єктів управління» позначаються три його складові:

- інформаційні потреби, які можуть бути усунуті шляхом покриття «білих плям» у знаннях суб'єкта щодо об'єкта управління («ентропія суб'єкта управління»);
- інформаційні потреби, зумовлені недостатнім рівнем структурованості, упорядкованості об'єкта управління («ентропія об'єкта управління»);
- інформаційні потреби, зумовлені недостатнім рівнем структурованості інформації щодо об'єкта управління в загальному інформаційному середовищі («ентропія середовища»).

Розробка та застосування до названих складових інформаційних потреб управління відповідних кількісних показників і критеріальних правил дає змогу побудувати гнучку систему показників та індикаторів ризикозахищеності підприємства.

9. Відсутність адекватної системи управлінських протидій у ситуаціях ризику зумовлює перехід системи нерівноважних потоків у незбалансований режим, що позначається в кінцевому результаті на прояві стійкої, здебільшого лавиноподібної, тенденції втрати ключових ресурсів підприємства і завершується припиненням його діяльності.

У випадку реалізації у системі менеджменту підприємства механізмів протидій дестабілізуючій та руйнівній дії факторів впливу і, за умови створення необхідних рівнів надлишкових (стабілізуючих) ресурсів, підприємство здатне підтримувати необхідний баланс потоків і відновлювати свою діяльність до рівня, який характеризується станом квазірівноважного балансу основних і допоміжних потоків.

Висновки. Застосування зазначених вище аксіоматичних засад упровадження єдиної методологічної платформи досліджень проблем ризикозахищеності сучасних підприємств дозволяє створити уніфіковане і стандартизоване понятійно-термінологічне середовище та єдину методологічну базу проведення низки наукових досліджень і розв'язання практичних задач забезпечення ризикозахищеності підприємств. Логічним продовженням і практичною реалізацією зазначеного підходу є виконання таких завдань: створення та застосування логіко-понятійної моделі предметної сфери «управління ризикозахищеністю підприємств»; кластеризація задач управління ризикозахищеністю; розробка та впровадження уніфікованої системи виявлення та ідентифікації ризиків підприємств; розробка системи критеріїв, показників та індикаторів ризикозахищеності підприємств; розробка методів і способів формування системної моделі ризиків підприємств.

Список літератури

1. Бараненко С. П. Стратегическая устойчивость предприятия / С.П. Бараненко, В.В. Шеметов. – М.: ЗАО Центрополиграф, 2004.- 493с.
2. Донець Л. І. Економічна безпека підприємства: Навч. пос. / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко. – К.: Центр учбової літератури. 2008. – 240 с.
3. Марцынковский Д.А. Руководство по риск-менеджменту / Д.А. Марцынковский, А.В. Владимирцев, О.В. Марцынковский. – СПб. : Береста, 2007. – 331 с.
4. Пригожин И. Современная термодинамика: от тепловых двигателей до диссипативных структур / И.

Пригожин, Д. Кондепуди; пер. с англ. Ю. А. Данилова и В. В. Белого. – М. : Мир, 2002. – 461 с.
5. Тарасов В. Б. Новые стратегии реорганизации и автоматизации предприятий: на пути к интеллектуальным предприятиям / В.Б. Тарасов // Новости искусственного интеллекта. – 1996. – №4. – С. 40-84.
6. Bennett J.K., O'Brien M.J. The building blocks of the learning organization // Training. - 1994, June. - P.41-49.
7. Brilman J. L'entreprise reinventee. - Paris: Les Editions d' Organisation, 1996.
8. Fayol H. Administration industrielle and generale.- Paris: Dunod, 1919. Nouvelle edition - 1981.
9. Lee M.H. The knowledge-based factory// Artificial Intelligence in Engineering. - 1993. - Vol.8. - P.109-125.
10. March J.G., Simon H. Organizations. - John Wiley and Sons, 1958.
11. Mills D.Q. L'entreprise post-hierarchique.- Paris: InterEditions, 1994.
12. Quinn J.B. L'entreprise intelligente. - Paris: Dunod, 1994.
13. Warnecke H.-J. The fractal company. - Berlin: Springer Verlag, 1993.

Аннотация

Лариса Поставная

УПРАВЛЕНИЕ РИСКОЗАЩИЩЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ: АКСИОМАТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРЕДМЕТНОЙ ОБЛАСТИ

Обобщены концептуальные основы формирования целостной системы взглядов и теоретических положений исследования проблемы управления рискозащищенностью современных предприятий; сформулированы аксиоматические основы предметной области «управления рискозащищенностью предприятий»; предложено системное представление по моделированию поведения предприятия с учетом показателей его целевой деятельности; сформулировано понятие рискозащищенности предприятия.

Ключевые слова: *предприятие, риск, устойчивость, управление, рискозащищенность.*

Summary

Larisa Postavna

ENTERPRISE RISK SECURITY MANAGEMENT: TOPICAL AREA AXIOMATIC FOUNDATIONS

This article generalizes the conceptual foundations of integral frame of references generation and theoretical statements of modern enterprise risk security management problems investigation. The axiomatic foundations of enterprise risk security management topical area are formulated. The system idea of enterprise activity modeling considering its target activity is proposed. The notion of risk security is formulated.

Key words: *enterprise, risk, resistance, management, risk security.*

УДК: 005.4:005.934

© Талалаєв В.О., Тереховська В.І., 2014
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», Полтава

АНАЛІЗ І ОЦІНКА ЗАГРОЗ У ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНИХ МОДЕЛЯХ УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянено доцільність використання процесного підходу в процедурах аналізу і оцінки загроз бізнес-процесів підприємства. Запропонована структура і склад показників якісного і кількісного аналізу загроз, їх комплексна характеристика – профіль загроз бізнес-процесів організацій управління підприємством, який дозволяє на основі застосування принципів процесного підходу реалізувати основні процедури виявлення, ідентифікації та якісного аналізу загроз як ключових процедур у завданнях комплексного забезпечення стійкості підприємства.

***Ключові слова**: процесний підхід, бізнес-процес, фактори впливу, загроза, профіль загроз бізнес-процесів.*

Постановка проблеми. Одним із ключових завдань при розв'язанні проблеми управління безпекою підприємства є побудова і використання науково-обґрунтованих методик аналізу й оцінки загроз як однієї з основних причин порушення стійкості процесів діяльності підприємства. Серед великої множини підходів і способів побудови моделей для аналізу й оцінки загроз на сьогодні все більше перевага віддається тим із них, які у своїй аксіоматичній базі застосовують методологію процесного підходу. Відповідно до стандарту 9000:2005 (п. 3.4.1), процес (process) — це сукупність взаємопов'язаних або взаємодіючих робіт (операцій), що перетворює входи на виходи. Причому, входами одного процесу є зазвичай виходи інших процесів, а також те, що процеси в організації звичайно планують і виконують за контрольованих умов, щоб додати цінність.

Значне поширення методології процесного підходу в теорії та практиці управління підприємствами й організаціями [4; 5; 8; 10; 13; 16; 17] є однією з головних причин його застосування. Вагомим аргументом на користь процесного підходу стало і прийняття ряду міжнародних стандартів, таких як ISO 9000:2000 [8], ISO 9000:2005 [21], ISO 9004-2001 [22] , ISO 310000:2009 [14], у яких процесний підхід домінує.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових джерелах проблема аналізу й оцінки загроз розглядається з різних позицій такими дослідниками, як: Губський Б. [1, с.31], Грунін О., Грунін С. [2, с.17], Власюк О. [3, с.211], Мунтіян В. [6, с.25], Пономарев В. [10, с.111], Сумець О., Тумар М. [14, с.110], Шликов В. [16, с.7] Ярочкин В. [18, с.25].

Виділення нерозв'язаної раніше частини загальної проблеми. Для більшості дослідників помітна спроба віднести до загроз всю сукупність негативного впливу на процеси діяльності підприємства факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. У багатьох випадках дія факторів загроз аналізується винятково за результатами наслідків їх негативного впливу на процеси діяльності підприємства і, отже, унеможливлюється роздільний предметний аналіз самих загроз і ключових властивостей бізнес-процесів підприємства, які визначають їх захищеність від негативного впливу середовища. Помітний також значний дефіцит системних досліджень впливу факторів загроз на бізнес-процеси підприємства з урахуванням кореляційних зв'язків дії загроз, зумовлених міжпроцесними зв'язками бізнес-процесів підприємств і їх ієрархічною структурою. Практично відсутні публікації, які дозволяють розглядати проблему безпеки підприємства у розрізі загальної проблеми стійкості підприємств. Останнє вимагає розробки та застосування таких методологій аналізу й оцінки загроз, які були б побудовані на єдиній методологічній основі комплексного розв'язання проблеми стійкості підприємства, а його безпека розглядалася б як одна із ключових складових. Останні досягнення у галузі розробки та застосування процесного підходу в теорії та практиці управління підприємствами дають можливість реалізувати таку методологічну платформу.

Постановка завдання. Метою статті є розробка методологічних засад і відповідного понятійно-категорійного апарату, який дозволяє на основі застосування принципів процесного підходу реалізувати основні процедури виявлення, ідентифікації та якісного аналізу загроз як ключових процедур у завданнях комплексного забезпечення стійкості підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження. Усі процеси, що мають місце на підприємстві, можна назвати бізнес-процесами. Бізнес-процес – це упорядкована відповідно до певної технології сукупність дій, операцій, робіт, об'єднаних метою виробництва й поставки продукту (послуг/товарів) споживачам (іншим бізнес-процесам). Застосування процесного підходу для організації управління підприємством вимагає всебічного дослідження природи бізнес-процесів. Відповідно до цього необхідно розглянути питання виділення та класифікації бізнес-процесів підприємства. Традиційно прийнято використовувати таку класифікацію

бізнес-процесів: основні бізнес-процеси; допоміжні бізнес-процеси; бізнес-процеси управління; бізнес-процеси розвитку.

Відправними базовими положеннями побудови процедур виявлення, ідентифікації та якісного аналізу загроз, що пропонуються, є концептуальна факторна модель безпеки бізнес-процесів [8; 9; 10; 12; 18], зображена на рис. 1.

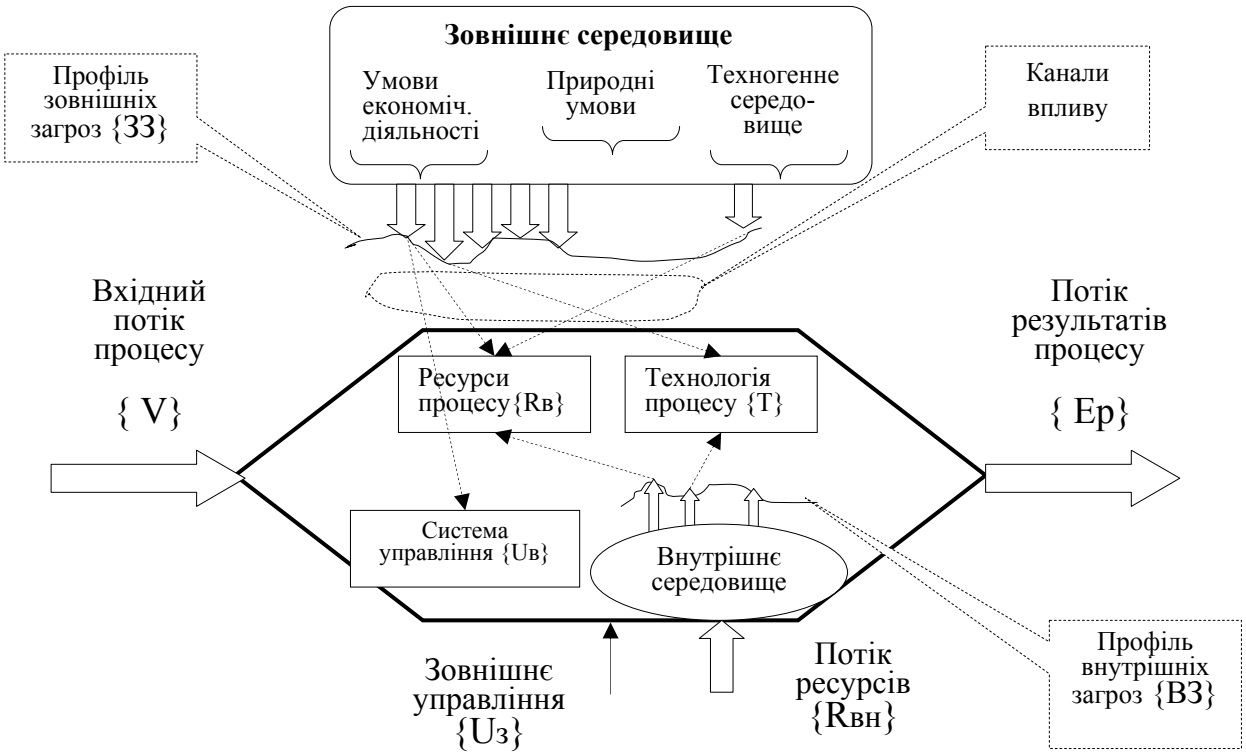


Рис. 1. Концептуальна факторна модель безпеки бізнес-процесу

У зображеній на рис.1 схемі безпека визначається як ознака стану бізнес-процесу і є відображенням результату взаємодії певної групи факторів зовнішнього і внутрішнього середовища з бізнес-процесом. Як відомо, в інформаційних джерелах група факторів середовища, по відношенню до якої розглядаються порушення безпеки процесу, отримала назву «загрози». Більшість дослідників проблем безпеки у питаннях побудови етимологічного ланцюга зазначеного поняття схиляються до такої умовної схеми: «середовище процесу» → «фактори впливу середовища» → «небезпеки» → «загрози». За умови позначення за допомогою знака «→» процедури звуження понять маємо таке визначення поняття «загроза».

Визначення 1. Загрозами бізнес-процесу є множина негативних факторів впливу зовнішнього середовища – небезпек, які при певних умовах отримують спрямованість на процес і здатні спричинити несприятливі зміни у ресурсах і технології процесу, що, в кінцевому результаті, позначається на погіршенні результатів процесу та його ефективності.

Примітка 1. У наведеному визначенні поняття фактор впливу трактується в широкому розумінні як будь-який процес зовнішнього середовища, який за певними ознаками розглядається як цілісний об'єкт середовища.

Примітка 2. У визначенні 1 термін «спрямованість на процес» позначає взаємодію або можливість взаємодії фактору впливу з процесом, безпека якого аналізується.

Примітка 3. Як у наведеному визначенні, так і в подальшому викладі поняття «бізнес-процес» і «процес» у структурі діяльності підприємства розглядаються як тотожні.

Вихідним пунктом в аналізі й оцінці загроз бізнес-процесів є виявлення факторів середовища, які можуть бути кваліфіковані як загрози і визначення їх ключових характеристик. Основою процедури виявлення загроз серед факторів середовища процесу є розуміння причин, які зумовлюють перехід факторів середовища в категорію загрози. Незважаючи на існуючі на сьогодні розбіжності багатьох авторів у визначенні критерію, за яким фактори впливу середовища можуть бути віднесені до загроз. Аналіз напрацьованих систем класифікації загроз [Грунін О.А., Грунін С.О. [2, с.52], Мунтіян В.І.[18, с.151], Шликов В.С.[16, с. 70] дає змогу сформувати узагальнений набір причин, які можуть стати базою ознак у процедурах виявлення загроз. До числа таких причин можна віднести: існування у фактора впливу прагнення заволодіти ресурсом бізнес-процесу; зацікавленість фактору впливу у погіршенні результативності й ефективності процесу; непрогнозований характер руйнівних

впливів середовища на об'єкти мікросередовища бізнес-процесу і сам процес; спонтанний і непрогнозований характер утворення і поширення руйнівних факторів середовища.

Важливою складовою аналізу механізмів порушення безпеки процесу є адекватне відображення процесів взаємодії загроз з бізнес-процесом. Аналіз інформаційних джерел, у яких розглядаються конкретні види загроз і їх вплив на об'єкти безпеки [1, 4, 11, 18], показує, що негативні наслідки впливу можуть бути віднесені до таких типів: втрата власних ресурсів процесу; порушення технології процесу; погіршення показників потоків надходження ресурсів до процесу.

За даних обставин важлива складова аналізу й оцінки загроз – це визначення тих складових процесу, які є цільовими об'єктами впливу загроз, а також опис механізмів такого впливу та визначення їх характеристик. У подальшому, ці компоненти в аналізі загроз будемо умовно позначати терміном «канали впливу» і відносити їх до числа ключових характеристик загроз.

Головна мета аналізу й оцінки загроз полягає в отриманні інформації, необхідної для подальшого використання її в завданнях забезпечення безпеки бізнес-процесів підприємства. Найбільш повною ця інформація буде у випадку, коли результатом такого аналізу стане специфікований опис загроз, який містить у собі як якісну, так і кількісну складову. Якісну складову такого опису будемо в подальшому іменувати як ідентифікатор загрози, другу кількісну – показником потужності загрози. Множина усіх виявлених загроз з відповідними їм ідентифікаторами і показниками потужності являє собою найбільш повний результат аналізу й оцінки загроз і в подальшому буде позначатися як «профіль загроз» бізнес-процесу .

Виходячи із концептуальної факторної моделі безпеки бізнес-процесу і наведених вище міркувань можна сформувати такі ключові характеристики, які повинен відображати ідентифікатор загрози бізнес-процесів підприємства.

1. Тип бізнес-процесу, який є об'єктом загрози.
2. Тип джерела загрози.
3. Індикатор причини загрози.
4. Кількість і типи каналів впливу загрози на складові процесу.

Визначення указаних характеристик забезпечується застосуванням процедури чотирьохвимірної ідентифікації, загальний алгоритм якої містить такі кроки.

Крок 1. Типологічний аналіз бізнес-процесу. Формування першого виміру ідентифікатора – тип бізнес-процесу $X_{бп}$.

Крок 2. Виявлення та ідентифікація каналів зовнішніх взаємодій бізнес-процесу. Формування структури та складу факторів мікросередовища бізнес-процесу.

Крок 3. Аналіз об'єктів середовища процесу, формування списку факторів середовища, які можуть стати джерелом небезпеки як для самого процесу, так і для факторів впливу його мікросередовища.

Крок 4. Аналіз виявлених небезпек за критерієм причин, які спричиняють перехід їх у категорію загроз. Типізація виявлених загроз, формування другого і третього вимірів і їх ідентифікаторів – тип джерела загрози $X_{дз}$ і субідентифікатора – ідентифікатор причини загрози $I(X_{дз})$.

Крок 5. Аналіз каналів впливу на процес для виявлених загроз і типізація цих каналів, формування четвертого виміру та його ідентифікатора – тип I-того каналу впливу – $K_i(X_{дз})$.

У результаті виконання зазначених кроків алгоритму може бути сформована множина загроз бізнес-процесу з відповідними їм ідентифікаторами – якісна складова профілю загроз:

$$P_з \rightarrow X_{бп} \{ X_{дз}, I(X_{дз}), K_i(X_{дз})\} \qquad (1)$$

Більш складна задача визначення другої складової у профілі загроз бізнес-процесу – потужності загрози $P_з$. Суттєве різноманіття факторів загроз і механізмів їх впливу на бізнес-процеси не дозволяє, як у випадку ідентифікаторів загроз, запропонувати єдину, уніфіковану процедуру оцінки потужності загрози. Причина цьому – залежність потужності загрози від типу бізнес-процесу – об'єктом впливу загрози; залежність потужності загрози від її типу та характеру впливу на бізнес-процес; відсутність єдиного вимірника при здійсненні процедури оцінки потужності загрози.

У силу названих причин оцінка потужності загрози може бути здійснена на основі аналізу параметрів, пов'язаних з потужністю загрози монотонною залежністю, тобто:

якщо $W_{ij}(F_з) > W_{kj}(F_з)$, то справедливим є $P_{ij}(F_з) > P_{kj}(F_з)$,

(де W_{ij} $F_з$), $W_{kj}(F_з)$ - і-те та k-те значення параметра загрози,

$P_{ij}(F_з) > P_{kj}(F_з)$ - значення потужності загрози для і-того та k-того значення параметра загрози.

Крім того, при здійсненні процедури оцінки потужності загрози доцільно дотримуватися таких правил:

1. Оцінка потужності загрози повинна здійснюватися по відношенню до бізнес-процесу – об'єкта впливу загрози.

2. Оцінки параметрів потужності загрози повинні здійснюватися в межах групи однотипних загроз – для загроз з однаковими значеннями ідентифікатора типу загрози.

3. Універсальними параметрами оцінки потужності загрози є ресурсні можливості загрози і кількість каналів впливу, через які загроза може впливати на бізнес-процес.

Висновки. Запропонований у статті підхід і концептуальна процесна факторна модель безпеки бізнес-процесів дозволяє сформувати якісні та кількісні складові аналізу й оцінки факторів загроз у системі безпеки підприємства. Запровадження поняття «профіль загроз» і визначення його

ключових складових є вихідним і відправним моментом у визначенні якісних і кількісних показників для опису впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на безпеку як окремих бізнес-процесів, так і безпеки процесів діяльності підприємства в цілому. Саме тому перспективним напрямом подальших досліджень є формування показників і критеріїв безпеки підприємства, як показників, що відображають результат взаємодії загроз середовища визначеного профілю з бізнес-процесами підприємства.

Список літератури

1. Власюк О.С. Загрози економічній безпеці України / О. Власюк // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – К.: ВПЦ "Київський ун-т", Ін-т міжнар. відносин. – 2001. – Вип.26. – С.210-212.
2. Грунин О.А., Грунин С.О. Экономическая безопасность организации. – СПб.: Питер, 2002. – 160 с.
3. Економіка підприємства: навч. посіб. для студ. вищих навч. закладів / [П. В. Круш, В. І. Подвігіна, Б. М. Сердюк та ін.]; за заг. ред. П. В Круш. — [2-ге вид.]. — К. : Ельга-Н, КНТ, 2009. – 780 с.
4. Економічна безпека: навч. посібн. / за ред. З.С. Варналія. – К. : Вид-во «Знання», 2009.– 647 с.
5. Іляшенко С. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Іляшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3. – С. 11-19.
6. Козаченко А.В., Ляшенко А.Н., Ладыко И.Ю. Управление крупным предприятием: Монография. – К.: Либра, 2006. – 384 с.
7. МС ИСО серии 9000 версии 2000 г.: сущность и содержание процессного подхода // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.management.ua
8. Попов Э.В. Реинжиниринг бизнес-процессов и информационные технологии / Э. Попов, М. Шапот // Открытые системы.– 1996. – №1.
9. Пономарев В.П. Концепция экономической безопасности предприятия // Бизнес-информ. – 1999. – № 15-16. – С. 110-113.
10. Реверчук Н.Й. Особливості та методи забезпечення безпеки віртуального бізнесу // Інтернет-економіка: бізнес, фінанси, безпека: Навч. посібник / За ред. д-ра е.н., проф. С.К. Реверчука. – Львів: ВПВ Льв. ЦНТЕІ, 2002. – С. 188-204.
11. Робсон М., Уллах Ф. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / Пер. с англ. под ред. Н.Д. Эриашвили. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 224с.
12. Системи управління якістю. Вимоги: (ISO 9001:2000, IDT): Національний стандарт України ДСТУ ISO 9001-2001. – К.: Держспоживстандарт України, 2001. – 33 с.
13. Сумець О.М., Тумар М.Б. Стратегія сучасного підприємства та його економічна безпека. – К.: «Хай-Тек Пресс», 2008. – 400С.
14.Тарасов В.Б. Виртуальное предприятие – ключевая стратегия автоматизации и перестройки деловых процессов / В. Тарасов // Электронный офис. – 1996.- Октябрь. – С. 2-3.
15. Калита Т. Процессный подход — что сделать, чтобы он стал реальностью в организации / Т. Калита // Das Management. – №5 /№10-12/. – 2010. – С.41-47.
16. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности. – СПб.: Алетейя, 1999. – 120 с.
17. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы. – М.: Ось-89, 1997. – 185 с.
18. Мунтіян В.І. Економічна безпека України: монографія / Мунтіян В.І. – К.: КВІЦ, 1999. – 464 с.
19. Рубцов С.В. Уточнение понятия «бизнес-процесс» / С. Рубцов // Менеджмент в России и за рубежом. – № 6. – 2001.
20. ДСТУ ISO 9004-2001. Системи управління якістю - Настанови щодо поліпшення діяльності.
21. Ксенчук Е.В. Процессный поход в управлении. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://quality.eup.ru/DOCUM2/ presentofkas.html
22.Методы IDEF. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.idef.com/IDEF0.html

Аннотация

Владимир Талалаев, Вита Тереховская

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА УГРОЗ В ПРОЦЕССНООРИЕНТИРОВАННЫХ МОДЕЛЯХ УПРАВЛЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрена целесообразность использования процесного подхода в процедурах анализа и оценки угроз бизнес-процессов предприятия. Предложенная структура и состав показателей качественного и количественного анализа угроз и их комплексная характеристика - профиль угроз бизнес-процессов организаций управления предприятием который позволяет на основе применения принципов процесного подхода реализовать основные процедуры выявления, идентификации и качественного анализа угроз как ключевых процедур в задачах комплексного обеспечения стойкости предприятия.

***Ключевые слова**: процесний подход, бизнес-процесс, факторы влияния, угроза, профиль угроз бизнес-процессов.*

Summary

Vladimir Talalaev, Vita Terexovskaya

ANALYSIS AND ESTIMATION OF THREATS IN PROCESS CASE OF PROCESS ORIENTED ENTERPRISE SAFETY FRAMES

Expediency of taking approach is considered for organization of management an enterprise which allows on the basis of application of principles of process approach to realize basic procedures of exposure, authentication and high-quality analysis of threats as key procedures in the tasks of the complex providing of firmness of enterprise

***Key words**: process approach, business-process, threat, unforecast and spontaneous character of influence.*

УДК 168.4 : 005

© Таран-Лала О.М., 2014

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», Полтава

УМОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМ ВІДПОВІДНО ДО РЕАЛІЗАЦІЇ ПРИНЦИПІВ І ФУНКЦІЙ УПРАВЛІННЯ

Пояснено універсальну теорію управління, об'єктивні закони існування - закон збереження систем, закон доцільного й оптимального самоуправління й управління, принципи, функції, критерії управління. Науково сформовано і визначено умови функціонування систем відповідно до реалізації принципів і функцій управління.

Ключові слова: *закон збереження систем, закон доцільного й оптимального самоуправління й управління, принципів і функцій управління, спадкоємність, адаптивність, цілісність, домінантність, оптимальність, доцільність, прямий і зворотній зв'язок.*

Постановка проблеми. У соціальних системах самоуправління й управління реалізують свої цілі за певними правилами, програмами, інструкціями, законами, в основі яких лежать конкретні теорії (науково обґрунтовані програми).

Закон збереження систем - реалізується за допомогою закону доцільного й оптимального самоуправління й управління і що умовами його реалізації є принципи та функції управління.

Закони, програми (системи алгоритмів управління) є засобами здійснення організації й адаптації. У процесі адаптації система вчиться формувати нові алгоритми управління. Алгоритми управління, відповідні певним, часто повторюваним ситуаціям, є засобами організації.

Завдяки закону збереження систем життєві ресурси обмежені. Згідно із законом збереження матерії та законом збереження систем, що виражається в обмежених життєвих ресурсах і необмеженості систем, кожна з яких прагне до максимального самозбереження, умовою згладження цього протиріччя є принцип оптимальності, тобто припис кожній системі мінімального використання життєвих ресурсів.

Програм, спрямованих на реалізацію цього принципу, незліченна множина.

У природі існують природні обмеження, що різко скорочують число можливих варіантів для вибору найбільш оптимального. Такі обмеження зумовлює закон доцільного й оптимального самоуправління й управління, засобами реалізації якого є орієнтири правильного шляху, які називають принципами та функціями доцільного й оптимального самоуправління і управління.

Люди самі складають алгоритми управління - юридичні закони, інструкції, правила тощо. Як же співвідносяться алгоритми управління (соціальні закони), створені людиною, з природними, що сформувалися в результаті тривалого самоуправління ще задовго до появи людини і що формуються до цього дня незалежно від свідомості і волі людей?

Усі системи залежать одна від одної, складаючи єдине ціле. Складаючи ціле, системи одночасно є частинами, а отже, довільно, незалежно одна від одної формувати свої закони не можуть. Які ж загальні правила і принципи (спрямованості, тенденції) складають основу формування управління кожної системи?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Автори праць [1-15 та ін.] вважають, що принципи - це керівні правила, основні положення, норми поведінки, якими керуються органи управління в силу соціально економічних умов, що склалися в системі. Іншими словами, «це істотні засадничі постулати, що виражають знання, які складаються в системі процесу, і використання об'єктивних законів стосунків, відповідно до яких повинна будуватися, функціонувати та розвиватися керована система». Той факт, що різні автори налічують різну кількість принципів - від 10 до 40 і більше, переконує , що відсутність теоретично обґрунтованої системи принципів управління соціально-економічними системами до цього дня залишається надзвичайно актуальною.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Обґрунтувати наявність, необхідність і достатність загальних принципів самоуправління й управління можна тільки на основі теорії цілей (закону доцільного і оптимального самоуправління і управління).

Постановка завдання. Метою даного дослідження є ознайомлення з універсальною теорією управління, об'єктивними законами існування - законом збереження систем, законом доцільного й оптимального самоуправління й управління, принципами, функціями, критеріями управління та наукове формування і визначення умов функціонування систем у відповідності до реалізації принципів і функцій управління.

Викладення основного матеріалу дослідження. Виходячи із закону доцільного й оптимального самоуправління й управління, загальні принципи управління є вираженням спрямованості функціонування усіх систем до збереження при мінімумі витрат інформації, енергії і часу як своєї, так і вищестоящої системи, тобто спрямованості до реалізації закону збереження систем [1].

Тож, щоб назвати принципи управління, необхідно визначити ті умови, при яких забезпечується досягнення цілей оптимальним шляхом. Принципи управління в узагальненому вигляді і повинні відбивати ці умови.

Для цього поділимо процес управління на його складові частини: організацію, адаптацію, регулювання, а відповідно - самоуправління та самоорганізацію, самоадаптацію, саморегулювання, і визначимо засоби досягнення цілей цих частин та умови оптимального їх використання.

1.Необхідною умовою досягнення цілей організації є оптимальне використання засобів організації: спадкових і неспадкових стандартних програм. Чим досконаліший набір стандартних програм, тим досконаліша організація [5].

Отже, однією з необхідних умов досягнення мети організації оптимальним шляхом є використання усієї накопиченої попередніми поколіннями систем спадкової інформації, а також запозичення усієї умовно набутої стандартної кодованої інформації (програм) - усе це складає спадкоємність.

2. Необхідною умовою досягнення мети адаптації служить оптимальне використання засобів адаптації - навчання та вироблення її інтелекто-програмоносія нестандартних алгоритмів самоуправління й управління [5].

Тобто, одною з необхідних умов досягнення мети адаптації - збереження системи в умовах, що змінюються, оптимальним шляхом - це безперервне навчання, що дозволяє системі поповнювати набір стандартних програм і оперативно виробляти нестандартні алгоритми управління, адекватні певним ситуаціям. Це принцип адаптивності.

3. Необхідна умова досягнення цілей системи - цілісність системи - єдність керованих управляючих частин. Це забезпечується інформаційними, ресурсними, транспортними (просторово-часовими і причинно-наслідковими) зв'язками, необхідна для реалізації головної та функціональної цілей системи. Джерело зберігання, накопичення і формування програм і ресурсів - інтелекто-програмо-енергоносій (управляюча частина) системи [7].

4. Необхідна умова якісного (ефективного) самоуправління й управління - висока міра досконалості інтелекто-програмо-енергоносія системи - принцип домінантності [7].

5. Необхідною умовою досягнення цілей системи є відповідність поточних показників системи своїй нормі, що можливе тільки при постійному зіставленні поточного стану з нормальним (упорядковано стійким), визначуваним адаптивно-гомеостатичними показниками параметрів головної та функціональної цілей системи, і корекції, що полягає у виробленні нових рішень, адекватних умовам, що змінилися, і їх реалізації. Вираженням указаних умов служить принцип доцільності та принцип прямого та зворотного зв'язків [8].

Отже, реалізація системою доцільного і оптимального самоуправління і управління можлива за умови функціонування системи відповідно до таких об'єктивних принципів: спадкоємності, адаптивності, цілісності, домінантності, оптимальності, доцільності, прямого та зворотного зв'язків.

Зупинимося на характеристиці принципів управління детальніше.

Спадкоємність. В основі створення нової системи (підсистеми) - система алгоритмів управління (програми) старої (батьківською) системи. Нова система використовує усю корисну інформацію, накопичену в результаті адаптації та відбору попередніми поколіннями систем, а також іншими системами.

Адаптивність. Система постійно адаптується, тобто навчається. Результатом цього навчання є формування нових алгоритмів управління. Від адаптаційного періоду залежить ефективність самоуправління, де переважає не силова його частина (регулювання), а адаптивно-організаційна. Будь-яка зміна у бік удосконалення є результатом адаптивності.

Цілісність - неодмінна умова існування системи. Єдність керованих і управляючих частин системи, забезпечувана інформаційними, ресурсними, транспортними (просторово-часовими і причинно-наслідковими) зв'язками, необхідна для реалізації головної та функціональної цілей системи, - є цілісність.

Отже, цілісність системи в загальному випадку визначається наявністю: домінантної частини - управляюча (інтелекто-програмо-енергоносій), що виконує функції управління керованими частинами, реалізовуючих програми, вироблені управляючою частиною; зв'язків - енергетичних, інформаційних, транспортних [10].

Виділивши з цих трьох частин домінанту - інтелекто-програмоносій (інтелект), що виконує головну функцію - програмування, енергоносій та інші дві частини ми об'єднали в одну. Це життєві ресурси системи, за допомогою яких вона реалізує свої програми і програми, що виходять з вищестоящої системи. Ця частина названа природною (природною) і виробничою (штучною – матеріально-технічною) базою (ППБ).

Без цілісності немає системи. Яка ж основна причина цих руйнувань?

К. Маркс показав, що основу економічних стосунків складають відношення до засобів виробництва: останні завжди являють собою чиюсь власність, навколо якої і зав'язується увесь вузол стосунків один з одним [15]. Справді, власність є життєвим ресурсом - це засоби і джерела засобів існування (енергоносій) соціальних систем (товариства, особи). Боротьба за життєві ресурси є боротьбою за самозбереження. Від кількості життєвих ресурсів і від того, наскільки раціонально вони розподіляються в соціальній системі, залежить її життєздатність. Життєві ресурси - це органічна належність будь-кого, у тому числі соціальної системи. Розподіляють природні ресурси в будь-якій системі інтелекто-програмоносії (управляючі частини). Стосовно соціальних систем можна сказати, що їх інтелекто-програмоносій «віддає у власність» своїм підсистемам природні ресурси і дає їм загальні програми (закони) їх використання, а

підсистеми їх використовують. Здійснюється це використання в процесі самоуправління.

Що означає використання природних ресурсів у соціальних системах? Соціальні системи, отримавши природні ресурси, програми, закони, виробляють ті життєві ресурси, які потрібні для їх самозбереження (реалізація головної мети) та збереження материнської системи (реалізація функціональної мети) [14].

Домінантність. Управляюча частина системи - інтелекто-програмо-енергоносій має бути домінуючою, тобто «сильніше» управляємих частин (підсистем), більш організованою, більш навченою.

Нормально функціонує тільки та система, в управляючої частин якої, світогляд ширший, більше програм, якість їх вища, ніж у частин її керованих підсистем (керованих частин), бо управляюча частина системи «піклується» не лише про збереження свого нормального стану, але і про свої підсистеми, від яких залежить «благополуччя» підсистем і системи в цілому.

Оптимальність (екстремальність) - максимізація самоуправління та мінімізація управління - полягає в максимізації засобів здійснення самоуправління за рахунок їх мініатюризації. Принцип оптимальності «орієнтує» управління на максимальну ефективність при мінімальному використанні засобів і джерел засобів здійснення на рівномірний розподіл функцій управління. Принцип екстремальності є передумовою автоматизації управління.

Управління завжди виходить від управляючої частини системи, і, образно кажучи, «поле її діяльності» і завдання управління набагато складніше і ширше, ніж ті ж саме в керованих підсистемах. Керуюча повинна піклуватися як про частини системи, так і про систему в цілому. Щоб виконати це завдання з найбільшою ефективністю і активізувати усі частини системи, управлінню системи вигідно зміцнити самоуправління підсистем, бо здоров'я підсистем - запорука здоров'я системи в цілому. Управляючі частини природних систем ніколи не втручаються в управління керованих частин підсистем, вони мають контакт тільки з управляючою частиною підсистеми. У підпорядкуванні управляючої частини завжди знаходяться не більше п’яти-шести управляємих одиниць. Підсистеми при цьому проявляють максимум активності, спрямованої на те, щоб використовувати закладені в них алгоритми й інші засоби та джерела засобів здійснення самоуправління з максимальною ефективністю.

Необхідні умови реалізації цього принципу, як сказано вище, такі:

1) мінімізація управління при максимізації самоуправління;

2) максимізація засобів самоуправління (інформації й енергії) за рахунок їх мініатюризації;

3) лінія найменшої дії (шлях найменшого опору) [14].

Максимізація самоуправління тут досягається за рахунок:

а) максимізації досконалості засобів і джерел засобів здійснення самоуправління (програм, джерел енергії);

б) багатократного дублювання;

в) досконалості контролю (багатократна транскрипція програм, їх обробка, відбір тощо);

г) мінімізації засобів і джерел засобів здійснення самоуправління [12].

Мініатюризація засобів самоуправління дозволяє: мати максимальний обсяг інформації; зберігати безліч варіантів програм, які можуть знадобитися в нестандартних ситуаціях; зберігати універсальні спадкові програми [8].

Третя умова (шлях найменшого опору) забезпечує мінімальне використання власних засобів для реалізації головної та функціональної цілей системи.

Ця умова сприяє реалізації закону збереження систем тільки у згоді з першими двома умовами. Інакше вона сприяє руйнуванню системи.

Якість реалізації першої умови - максимізація самоуправління і мінімізація управління залежить від якості реалізації функцій організації в підготовчій стадії на фазі відтворення. Це дозволяє їй у зрілій фазі реалізувати першу умову принципу оптимальності (максимізація самоуправління при мінімізації управління).

У соціально-економічній системі мінімізація управління та максимізація самоуправління полягає в тому, що інтелекто-програмоносій вищестоящої системи «віддає у власність» своїм підсистемам природні ресурси і дає їм загальні програми (закони) їх використання. Соціальні системи, отримавши природні ресурси, програми (закони), виробляють ті життєві ресурси, які потрібні для їх самозбереження та збереження материнської системи. Зберегти себе і виконувати функції система може тільки у тому випадку, якщо усі оперативні рішення з реалізації головної та функціональної мети прийматиме інтелекто-програмоносій у процесі самоуправління так, щоб, реалізовуючи функціональну мету, не перешкодити реалізації головної мети (не зашкодити собі). У цьому мінімізація управління та максимізація самоуправління.

Максимізація самоуправління відбувається в два етапи. Перший етап - зародження системи. При цьому вступають у дію функції самоорганізації: універсалізація, стандартизація, спеціалізація, інтеграція, планування, в результаті формуються органи, кожен з яких займає своє місце і виконує специфічні функції, Кожна підсистема через спадкоємність отримує максимум засобів і джерел засобів здійснення самоуправління.

Другий етап відповідає іншому (адаптивно-організаційному) періоду життя, коли управляюча підсистема безперервно забезпечує максимум засобів здійснення самоуправління своїм управляємим підсистемам і тим сприяє стабілізації самоуправління. Особлива роль у цьому належить адаптації, тобто навчанню підсистем уміннюформувати алгоритми самоуправління. Управляюча частина є джерелом засобів здійснення самоуправління, а керована - їх

споживачем, отже, підсистеми завжди випробовують потребу в алгоритмах, інших засобах і джерелах засобів здійснення самоуправління. Максимальне задоволення цих потреб і складає сутність максимізації самоуправління.

Проте, як показано вище, максимізація самоуправління - це тільки один бік принципу екстремальності. Другий його бік - мінімізація (мінімізація енергії, управління, мініатюризація засобів) здійснення самоуправління.

Доцільність. Критерієм правильності функціонування системи й управління є її спрямованість до досягнення кінцевої мети - збереження своєї життєздатності, а також до збереження вищестоящого $(j+1)$-го рангу системи, де основними показниками є: науковий і культурний рівень, стан джерел здійснення самоуправління, матеріально-технічне забезпечення тощо.

Прямий і зворотний зв'язок. Основним засобом здійснення корекції управління та самоуправління є прямий і зворотний зв'язок, що забезпечує ухвалу правильних рішень, спрямованих на збереження і розвиток впорядкованості і стійкості на основі достовірної інформації за допомогою управляючих і керованих частин системи.

У соціально-економічній системі потужні управляючі дії на механізм зворотного зв'язку робить свідомість людей. Свідомість (розум) відкриває можливість участі в управлінні (обробці інформації й ухвалі рішень) усіх осіб. Кожна може не лише реалізовувати рішення і видавати інформацію про стан системи, але і пропонувати свої варіанти рішень, впливаючи на дію управляючої системи.

В останньому варіанті можливі три випадки: 1) більшість тих, хто бере участь в управлінні видають точну (достовірну) інформацію і пропонують правильні варіанти рішень (прогрес); 2) видають неточну інформацію і пропонують неправильні варіанти рішень (регрес); 3) видають точну інформацію і пропонують неправильні варіанти рішень (регрес) [9].

Отже, участь в управлінні та самоуправлінні усіх не завжди веде до прогресу і можлива в широкому сенсі тільки за умов озброєності знаннями об'єктивних законів (компетентності) усіх, хто бере участь в управлінні, і дотримання принципу домінантності - найвищого рівня АГП управляючої частини.

Підвищення критерію надійності функціонування системи залежить від досконалості управляючої частини системи - її інтелекто-програмо-енергоносія (науки, навчальних систем тощо).

Зворотний зв'язок виступає як потужний засіб здійснення контролю та корекції управління. Він є однією з обов'язкових умов гнучкого управління, пристосованості системи до умов, що змінюються, і відповідно до цього, дозволяє безперервно змінювати та коригувати алгоритми управління (програми). Єдність управляючих і управляємих частин соціальних систем і усередині кожної з них забезпечується зв'язками: інформаційними, енергетичними, транспортними (просторово-часовими, причинно-наслідковими). Прямі і зворотні інформаційні зв'язки здійснюють постійний взаємозв'язок між управляючими і управляємими частинами системи. Чим ці зв'язки більш досконалі, тим досконаліше функціонують системи.

Соціально-економічні системи функціонують в умовах, що постійно змінюються. З метою зменшення диспропорцій відносно функціонування соціальних систем закону доцільного й оптимального самоуправління й управління, а значить, закону збереження систем інтелекто-програмоносії соціальних систем повинні безперервно проводити діагностику, постійно оцінювати свій поточний стан, зіставляти його з нормальним для цього інтервалу часу, виявляти причину відхилень і виробляти адекватні ним рішення, тобто формувати нові алгоритми управління, більше відповідні закону збереження систем. Оцінка поточного стану правильна, а вироблення адекватних відхилень рішень оперативне, якщо забезпечуються такі умови: достатність, достовірність і своєчасність інформації, відомостей про поточний стан підсистем і системи в цілому; об'єктивне самооцінювання й оцінювання.

Забезпечення достатності, достовірності та сучасності інформації можливо, якщо в основі функціонування системи - правильне управління, засноване на об'єктивних законах природи, однією з головних умов реалізації яких є реалізація принципу прямого і зворотного зв'язку. Технічна база здійснення цього принципу - створення потужних, мобільних центрів, що дозволяють своєчасно й оперативно отримувати, обробляти та передавати будь-яку інформацію, на основі якої можливе ухвалення правильних рішень.

З розвитком суспільства інформація стає неодмінною умовою ухвалення обґрунтованих управлінських рішень.

Засобом реалізації другої умови (правильне самооцінювання й оцінювання) є високий рівень інтелекто-програмоносія (принцип домінантності), здатного об'єктивно виробляти діагностику і приймати доцільні оперативні рішення.

Руйнівну дію на механізм зворотного зв'язку справляє порушення принципу цілісності та домінантності. Якщо управляюча частина системи формальна (управляє підсистемою вищестояща система), то зворотний зв'язок втрачає сенс.

Висновки. Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що в основі формування будь-якого закону (програми дій) - закон доцільного й оптимального самоуправління (управління), що базується на семи загальних для усіх систем принципах: спадкоємності, адаптивності, цілісності, домінантності, оптимальності, доцільності, прямого і зворотного зв'язку. Це означає, що для подальшого правильного функціонування системи у стадії

програмування необхідно передбачити дотримання спадкоємності (використання минулої спадщини та запозичення прогресивного нового), безперервного навчання, підготовку і формування домінуючої управляючої частини (інтелекто-програмоносія і енергоносія), отримання максимуму ефекту при мінімумі відносних витрат (часу й енергії), визначення параметрів головної і функціональної цілей, зворотний зв'язок.

З усього сказаного випливає загальний висновок, що наслідком недотримання загальних принципів, ігнорування їх у процесі програмування є неправильне функціонування системи, що призводить до нездатності здійснити головну, а відповідно, і функціональну мету, тобто до деградації системи (регресу).

Отже, щоб привести функціонування систем відповідно до об'єктивних законів існування необхідно спонукати дослідників до подальших теоретичних пошуків у даному напряму, а саме: розробки стандартів з кожного параметра головної та функціональної мети кожної соціальної системи, визначення їх адаптивно-гомеостатичних показників (АГП); АГП цільових параметрів соціальних систем прийняти як об'єктивні критерії самоуправління та управління, тобто як категоричний імператив: АГП параметрів головної мети соціальної системи представити як критерії реалізації головної мети, тобто критеріїв самоуправління; за наукову базу управління прийняти універсальну теорію самоуправління й управління, в якій відбиті об'єктивні закони існування; оптимізувати закони, що забезпечують реалізацію принципів самоуправління і управління.

Тоді, результати вищезазначених наукових досліджень сприятимуть більш ефективному функціонуванню соціально-економічних систем і можуть бути подальшим розвитком методології сучасної теорії управління.

Список літератури

1. Аверьянов А.М. Системное познание мира / А.М. Аверьянов. – М. : Политиздат, 1985. – 263 с.
2. Белых А.К. Политическая организация общества и социалистического управления / А.К. Белых. – Л. : Наука, 1967. – 209 с.
3. Берг А.И. Кибернетика и надёжность / А.И. Берг. – М. : Знание, 1964. – 194 с.
4. Глухов А.А., Эйтингтон Л.Н. Управление промышленным производством / А.А. Глухов, Л.Н. Эйтингтон. – Воронеж, 1973. – 56 с.
5. Клиланд Д., Кинг В. Системный анализ и целевое управление / Д. Клиланд, В. Кинг – М : Советское радио, 1974. – 279 с.
6. Козлова О.В. Организация управления общественным производством / О.В. Козлова. – М.: Высш. шк., 1990. – 320 с.
7. Кузьмин В.П. Принцип системности в теории и методологии К.Маркса / В.П. Кузьмин. – М. : Политиздат, 1986. – 399 с.
8. Малиновский А.А. Механизмы формирования целостности систем / А.А. Малиновский // Системные исследования. Ежегодник 1973. – М. : Наука, 1973. – С. 52-62.
9. Раппопорт А. Математические аспекты абстрактного анализа систем. Исследование по общей теории систем / А. Раппопорт. – М. : Прогресс, 1969. – 520 с.
10. Сетров М.И. Основы функциональной теории организации / М.И. Сетров. – М. : Наука, 1972. – 164 с.
11. Сичивица О.М. Мобильность науки / О.М. Сичивица. – Горький : Волго-Вятское книж. изд-во, 1975. – 255 с.
12. Сороко Э.М. Структурная гармония систем / Э.М. Сороко. – Минск : Наука и техника, 1984. – 264 с.
13. Украинцев Б.С. Активность отображения / Б.С. Украинцев // Философские проблемы биологии. – М. : Наука, 1973. – С. 200-206.
14. Эшби У.Р. Принципы самоорганизации / У.Р. Эшби – М. : Мир, 1966. С. 314-344.
15. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал, Сочинения : в 2 т. Т. 1. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Наука, 1969. – 189 с.

Аннотация

Елена Таран-Лала

УСЛОВИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМ В СООТВЕТСТВИИ С РЕАЛИЗАЦИЕЙ ПРИНЦИПОВ И ФУНКЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ

Объяснена универсальная теория управления, объективные законы существования - закон сохранения систем, закон целесообразного и оптимального самоуправления и управления, принципы, функции, критерии управления. Научно сформированы и определены условия функционирования систем в соответствии с реализацией принципов и функций управления.

Ключевые слова: *закон сохранения систем, закон целесообразного и оптимального самоуправления и управления, принципов и функций управления, преемственность, адаптивность, целостность, доминантность, оптимальность, целесообразность, прямой и обратной связь.*

Summary

Elena Taran-Lala

OPERATING OF SYSTEMS CONDITIONS IN ACCORDANCE WITH REALIZATION OF PRINCIPLES AND MANAGEMENT FUNCTIONS

The universal theory of management is explained, objective laws of existence are a law of maintenance of the systems, law of expedient and optimal self-management and management, principles, functions, management criteria. Operating of the systems conditions are scientifically formed and certain in accordance with realization of principles and management functions.

Keywords: *law of maintenance of the systems, law of expedient and optimal self-management and management, principles and management functions, succession, adaptiveness, integrity, dominant, optimality, expediency, direct and reverse connection.*

УДК 005.35:658(043.3)

© Колосок А. М., 2014
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, Луцьк

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТУРИЗМУ

Досліджено науково-практичні основи впровадження корпоративної соціальної відповідальності в діяльність сучасного туристичного бізнесу та формування відповідної корпоративної стратегії в метою дослідження сталого розвитку. Розроблено заходи з підвищення рівня соціальної відповідальності в діяльності туристичних підприємств і основних складових їх внутрішньої та зовнішньої корпоративної соціальної політики. Здійснено аналіз основних наукових досліджень щодо суті та механізму впровадження корпоративної соціальної відповідальності в туристичному бізнесі.

Ключові слова: *корпоративна соціальна відповідальність, соціальна відповідальність у туристичному бізнесі, стратегія соціальної відповідальності, , корпоративна соціальна політика.*

Постановка проблеми. Останнім часом в економічному просторі зростає частка організацій у сфері послуг, які здійснюють значний вплив на економічний розвиток суспільства. Значну роль відіграють організації, пов'язані з туристичним бізнесом, які відрізняються інтенсивністю розвитку та широтою охоплення ринкового середовища. Специфіка туристичного бізнесу полягає у тісному зв'язку між працівниками турагента та його клієнтами. Тому ступінь соціальної відповідальності туристичних компаній чинить безпосередній вплив на продуктивність праці їх працівників, а отже, і на рентабельність.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Сутність і значення соціальної відповідальності бізнесу досліджувалися багатьма науковцями, зокрема: Баюрою Д. О. [1], Березіною О. Ю. [3], Буяном О. А. [4], Гриціною Л. А. [5], Денисом О. Б. [6], Мельником С.В. [7], Цариком І. М. [8], Шмиголем Н. М. [9], Юзиком Л. О. [10] та іншими.

Зазначені науковці вважають, що впровадження концепції соціальної відповідальності значно підвищить соціальну значущість компанії, що сприятиме їх сталому розвитку та забезпечить зростання туристичної галузі.

Виділення нерозв'яної частини загальної проблеми. Залишаються недостатньо розробленими й вимагають більш детального вивчення ціла низка питань, пов'язаних з введенням та функціонуванням корпоративної соціальної відповідальності на туристичних підприємствах.

Постановка завдання. Мета статті – розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо впровадження корпоративної соціальної відповідальності на підприємствах сфери туризму .

Викладення основного матеріалу дослідження. Значної актуальності питання щодо розвитку корпоративної соціальної відповідальності набули саме для організацій сфери туризму, які функціонують у постійній взаємодії з навколишнім середовищем. Зміни зовнішніх факторів (економічна активність, державна політика, культура, міжнародні відносини, конкуренція, клімат, акціонери, постачальники, технологічна інновація, соціальні відносини) впливають на їх діяльність і зумовлюють необхідність урахування цих змін при розробці стратегії розвитку кожного підприємства.

Корпоративна відповідальність як один з ефективних інструментів створення конкурентної переваги вказує на небайдужість підприємства, зокрема туристичного, до суспільства та його потреб, оскільки вона спрямована на виконання загальних суспільних завдань з урахуванням таких особливостей:

1. Галузева спеціалізація: природоохоронні ініціативи; ініціативи в галузі охорони здоров'я ініціативи в галузі соціального захисту ініціативи в галузі культурноісторичної спадщини тощо;

2. Масштаб: міжнародне співтовариство, країна або макрорегіон, місцева громада [5].

Корпоративна соціальна відповідальність туристичного підприємства – є концепцією менеджменту туристичного підприємства, інструментом його стратегічної діяльності, в довершеному задумі являє собою системну діяльність з підпорядкуванням економічних завдань соціальним, є переорієнтацією в управлінні з короткозорої економічної політики організації на програми сталого розвитку [3].

Туристичні компанії, які планують визначити власну політику у сфері корпоративної соціальної відповідальності, мають керуватися рядом стратегій, засобів, методів. Загалом їх можна поділити на три групи, які використовуються підприємствами поступово залежно від стадії їх соціальної зрілості:

1. Окремі проекти, пов'язані з КСВ.

2. Програми КСВ, що поєднують кілька проектів, ініціатив тощо.

3. Упровадження стратегії КСВ у всі основні процеси діяльності компанії [7].

Першим кроком може стати невеликий проект, що базується на поточній благодійницькій діяльності компанії, від цього можна перейти на якісно новий рівень, упровадивши програму, яка надалі переросте у стратегію.

Науковці виділяють п'ять стадій розвитку корпоративної соціальної відповідальності в сучасній сфері туризму:

1. Захисна - заперечення своєї вини за конкретні порушення, невизнання відповідальності за негативні наслідки своєї діяльності (захист від загроз для ділової репутації, що можуть призвести до зниження обсягів реалізації послуг, плинності цінних кадрів, продуктивність праці та вартість бренду).

2. Дотримання правил - дотримання політики слідування правилам як витратам ведення бізнесу (недопущення зниження вартості компанії в середньостроковій перспективі через репутаційні і правові ризики).

3. Управлінська - врахування соціально значущих питань в основних управлінських процесах (недопущення зниження вартості компанії в середньостроковій перспективі і отримання довгострокових переваг за рахунок інтеграції відповідальних практик в повсякденні операції).

4. Стратегічна - врахування потреби суспільства у стратегії розвитку свого бізнесу (збільшення своєї вартості у довгостроковій перспективі і отримання переваги компанії першопрохідника за рахунок ув'язки стратегії та інновацій із запитами суспільства).

5. Громадянська - сприяння широкому поширенню норм КСВ у туристичній галузі (збільшення своєї вартості у довгостроковій перспективі отримання прибутку завдяки колективним діям) [1].

Бути соціально відповідальним для сучасного підприємства сфери туризму значить не тільки виконувати відповідні правові зобов'язання, але й виходити за межі відповідності законодавству та вкладати більше в людські ресурси та довкілля. Досвіди інвестицій у екологічно відповідальні технології та бізнес практики показують, що компанії, які роблять більше, ніж це вимагається законодавством, можуть підвищити свою конкурентоспроможність, а отже, підвищити обсяги виробництва [6].

Основними перевагами корпоративної соціальної відповідальності для розвитку туристичного бізнесу є:

1. Збільшення прибутку, прискорення темпів зростання.

2. Доступ до соціально-відповідальних інвестицій, при розподілі яких

інвестори беруть до уваги показники, що характеризують діяльність компанії в соціальній та етичній сферах, у сфері захисту навколишнього середовища.

3. Скорочення операційних витрат, наприклад, за рахунок збільшення

ефективності використання електроенергії, природних ресурсів.

4. Формування позитивної репутації та бренду, що допомагає розвивати та відкривати нові ринки і напрямки туристичного бізнесу.

5. Зростання обсягів реалізації послуг, підвищення лояльності клієнтів.

6. Підвищення продуктивності та якості послуг, як наслідок ефективної внутрішньої політики. Більша можливість залучати та утримувати працівників.

8. Зменшення претензій з боку регулюючих органів.

9. Доступ до нових ринків, зокрема міжнародних, стандартизація згідно з міжнародними критеріями (ISO і т.д.).

10. Ефективне управління ризиками - своєчасний і оперативний доступ до інформації з безлічі компетентних джерел і можливість швидко реагувати на критичні проблеми в регіоні.

11. Залучення коштів спеціалізованих фондів «соціальних інвестицій» під соціально зорієнтовані програми, реалізовані соціально-відповідальними компаніями.

12. Зростання конкурентоспроможності.

Туристичні компанії повинні нести значні витрати в соціальному і екологічному напрямках своєї діяльності, розробляти соціально орієнтовані стратегії та концепції. Усе це здійснюється і під впливом держави, і за власною ініціативою компаній, що в підсумку формує їх ринкову і суспільну репутацію. Ефективна соціальна політика дозволить туристичним підприємствам реалізувати свої основні потреби у стабільності та розвитку. А це збільшує довіру суспільства, інвесторів і тим самим підвищується конкурентоспроможність туристичного бізнесу.

Висновки. Соціально відповідальною можна вважати туристську організацію, яка керує бізнесом, беручи до уваги всі можливі негативні та позитивні наслідки своєї діяльності в екології, економіці та соціальній сфері. Упровадження системи соціальної відповідальності сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності туристичних компаній та якості життя людей, подальшому соціальному розвитку суспільства. Формування та реалізація дієвих соціальних програм може стати надійним важелем інтеграції стратегії корпоративної соціальної відповідальності у процес функціонування підприємств сфери туризму, сприятиме подальшому розвитку туризму в Україні, забезпеченню захисту прав і загальних інтересів суб'єктів та об'єктів туристичної діяльності, підвищенню рівня соціального розвитку суспільства та поступовому досягненню сталого розвитку.

Список літератури

1. Баюра Д. О. Корпоративна соціальна відповідальність у системі корпоративного управління / Д.О. Баюра // Україна: аспекти праці. – 2009. – №1. – С. 21.

2. Баюра Д. О. Соціальна відповідальність як інструмент удосконалення корпоративного управління в Україні / Д.О. Баюра // Теоретичні та прикладні питання економіки: збірник наукових праць. Т.1. – К.: ВПЦ «Київський університет». – 2012. – С. 204-210.

3. Березіна О.Ю. Теоретичні підходи до визначення поняття «корпоративна соціальна відповідальність» / О.Ю. Березіна // Вісник Житомирського державного

технологічного університету. Серія: Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – Вип. 3 (53). – Ч. 1. – С. 223–225.
4. Буян О. А. Підходи до оцінки корпоративної соціальної відповідальності підприємств України / О.А. Буян // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2012. – № 6(2). – С. 159-169.
5. Грицина Л.А. Реалізація корпоративної соціальної відповідальності підприємства в системі зацікавленості та взаємовідносин сторін / Л.А. Грицина // Вчені записки Кримського інженерно-педагогічного університету. Економічні науки. – Сімферополь: НІЦ КІПУ, 2008. – Вип. 12. – С. 73–77.
6. Денис О. Б. Сфери прояву корпоративної соціальної відповідальності бізнесу: зарубіжний досвід і вітчизняна практика / О.Б. Денис // Теоретичні засади та макроекономічні аспекти фінансово-економічних систем. – 2010. – № 8. – С. 36–38.
7. Мельник С.В. Соціальна відповідальність бізнесу як складова соціальної політики України/ С.В. Мельник // Економіка та держава. – 2007. – №5. – с.72
8. Вплив соціальної відповідальності банку на розмір депозитного портфеля / І.М. Царик // Вплив держави та банків на формування і розміщення заощаджень населення: збірник матеріалів міжвуз. Круглого столу. – Чернігів: ЧДІЕУ, 2008. – С. 12–15.
9. Шмиголь Н. М. Впровадження елементів корпоративної соціальної відповідальності в систему управління фірмою: стратегії, дохід, ефективність / Н.М. Шмиголь // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 1 (4). – С. 212–214.
10. Юзик Л. О. Підходи щодо оцінки впливу КСВ на показники діяльності підприємства / Л.О. Юзик // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган - Барановського : [науковий журнал]. Серія : Економічні науки. – 2010. – Вип. 3. – С. 158 – 165.

Аннотация

Андрей Колосок

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ТУРИЗМА

Исследованы научно - практические основы внедрения корпоративной социальной ответственности в деятельность современного туристического бизнеса и формирования соответствующей корпоративной стратегии в целях исследования устойчивого развития. Разработаны мероприятия по повышению уровня социальной ответственности в деятельности туристических предприятий и основных составляющих их внутренней и внешней корпоративной социальной политики. Осуществлен анализ основных научных исследований по сути и механизма внедрения корпоративной социальной ответственности в туристическом бизнесе.

Ключевые слова: *корпоративная социальная ответственность, социальная ответственность в туристическом бизнесе, стратегия социальной ответственности, корпоративная социальная политика.*

Summary

Andrey Kolosok

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF TOURISM ENTERPRISES

This paper investigates the scientific and practical basis for the implementation of CSR activities of modern tourism business and the formation of appropriate corporate strategies in order to study sustainable development. The measures to increase the level of social responsibility in business travel companies and major components of their internal and external CSR policy. The analysis of the basic research on the nature and mechanism of implementation of CSR in the tourism business .

Keywords: *corporate social responsibility , social responsibility in the tourism business , the strategy of social responsibility , corporate social policy.*

УДК 657.471

© Боднар О.В., 2014
ВП НУБіПУ «Бережанський агротехнічний інститут», Бережани

ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Досліджуються якість продукції як економічна категорія, показники оцінки якості та необхідність підвищення якості продукції
Ключові слова: *якість, рівень якості продукції, показники оцінки якості, підвищення якості продукції.*

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку міжнародної торгівлі на ринках товарів і послуг багато в чому залежать від того, наскільки їхня продукція відповідає визначеним правовим нормам якості. Оскільки проблеми підвищення й забезпечення якості актуальна для всіх суб'єктів малого й середнього бізнесу, від належного її розв'язання залежить подальше майбутнє окремо визначеної держави та світу в цілому. Але, якість повинна сформуватися так, щоб, задовольняючи визначені й передбачувані потреби кожної окремої особистості й суспільства загалом, змогла задовольнити й потреби держави.

Тому ефективність організації обліку, контролю й аналізу будь-якого об'єкта багато в чому залежить від правильного розуміння його змісту і специфічних особливостей. У зв'язку з чим необхідно уточнити суть і економічну природу категорії «якість» як обліково-економічної категорії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань щодо якості проведені й висвітлені в роботах зарубіжних і вітчизняних фахівців та вчених: Л.І. Буряк, Е.М. Векслер, Д.Г. Гольцев, Н.А. Морозова-Герасимович, А.О. Панна, І.Ю. Тимрієнко, М.І. Шаповал, В. Шухарт, А. Фейгенбаум та ін.

Постановка завдання. Завдання дослідження полягає у визначенні сутності поняття «якість», а також в обґрунтуванні необхідності її підвищення.

Викладення основного матеріалу дослідження. Питання про природу якості завжди відносилися до числа важливих та складних понять. Переважна більшість представників економічної думки й представників філософів різного часу намагалися знайти закони й принципи відображення якості в різних сферах буття. Це дозволяє зрозуміти, що якість займає центральне місце у розвитку економічної думки та філософії.

Визначення якості дуже неясне і неоднозначне. Це викликано кількома причинами:

1. Якість – це не окремо взята ідея чи поняття, а багатовимірна і різнопланова концепція.

2. Якість – для будь-якого рівня поняття і визначення існує кілька рівнів абстракції, наприклад, коли люди говорять про якість, одна частина розуміє під цим дуже широке і розмите значення, тоді як інша може посилатися на конкретне визначення і значення.

3. Якість є невід'ємною частиною нашого повсякденного спілкування, проте загальноприйняте і професійне використання може досить відрізнятися.

Загальноприйнята думка про якість така, що це щось нематеріальне і «невідчутне» – про нього можуть вестися суперечки і дискусії, його можна критикувати і вихваляти, але зважити і зміряти якість неможливо. Мається на увазі, що якість не може бути контрольованою і керованою, і тим більше вона не може бути кількісно виражена. Такий приклад яскраво контрастує з професійним підходом до управління якістю: якість – це певна величина, які можна зміряти і проконтролювати, вона піддається управлінню і поліпшенню.

Проте аналіз сучасних теоретичних підходів до визначення якості показав, що існуючі підходи, які доповнюють один одного, забезпечують розгляд поняття «якості» з різних поглядів.

Так, історія розвитку принципів управління на основі якості пройшла певний етап свого еволюційного розвитку.

З філософського погляду «якість» вперше була проаналізована Аристотелем ще в III столітті до н.е. За його логікою, якість – це побічна обставина, за допомогою якої річ є якогось типу чи виду; побічна обставина, що вказує, якою є річ (її змістовні якості та форми) і як річ діє (її здатності та навики); побічна обставина, котра є зовнішньою оцінюючою формою.

Існує й інше філософське визначення якості, зроблене Гегелем у XIX ст.: «Якість є, в першу чергу, тотожна з буттям визначеність, так що дещо перестає бути тим, що воно є, коли воно втрачає свою якість».

Досить цікава китайська версія трактування поняття якості: ієрогліф, який визначає якість, складається з двох елементів – «рівновага» і «гроші» (якість = рівновага + гроші). Отже, якість тотожна поняттю «висококласний, дорогий». Існують аналогічні сучасні філософські визначення, представниками яких є такі видатні економісти, як Е. Демінг, Джуран та Шухарт.

Е. Демінг – всесвітньо відомий вчений у сфері менеджменту, батько японського «дива» у сфері якості, він розглядав якість, як економічну категорію, що визначає рівень виготовленої продукції та наданих послуг, пропонував

запровадити нові методи покращення якості продукції [1].

За Джураном, якість – це ступінь задоволення потреб споживача (для реалізації якості виробник повинен з'ясувати вимоги споживача і зробити свою продукцію такою, щоб вона задовольняла ці вимоги).

Шухарт [2] розглядав якість у вузькому її розумінні, тобто як властивість, що реально задовольняє споживачів. Якість розвивалася у міру того, як розвивалися, урізноманітнювалися і збільшувались суспільні потреби, зростали можливості виробництва у їх задоволенні. Особливо динамічно процес розвитку і зміни суті якості, її параметрів відбувався в останні десятиріччя, коли швидко змінювались поняття якості, вимоги та підходи до неї. На сучасному етапі якість продукції – це категорія, яке характеризує параметричні, експлуатаційні, споживчі, технологічні, дизайнерські властивості виробу, рівень його стандартизації та уніфікації, надійність і довговічність. Як економічна категорія якість відображає сукупність властивостей продукції, які зумовлюють міру її придатності задовольняти потреби людини.

Японські вчені вважають споживачів рушійною силою системи забезпечення якості [3,4], яка передбачає чотири рівні відповідності якості:

– відповідність властивостей товару вимогам певних стандартів, яка досягається за допомогою статистичних методів контролювання якості й ефективної організаційної структури виробництва;

– відповідність вимогам технічної експлуатації, за яких продукція має задовольняти потреби споживачів і користуватися попитом;

– відповідність продукції вимогам ринку, яка визначає необхідність досягнення низької вартості продукції і високої якості шляхом організації бездефектного виробництва;

– відповідність латентним потребам, за яких перевагу мають товари, що відповідають потребам, про які споживач не має достатнього уявлення .

Сучасний відомий фахівець з якості А. Фейгенбаум [5] (США) остаточно сформулював теорію комплексного управління якістю, звернув увагу на те, що вже наприкінці минулого десятиріччя для 80 % покупців промислових і споживчих товарів якість стала більш важливим чинником продукції, ніж ціна. Тому найбільш ефективним способом швидкого продажу товарів і послуг полягає у поліпшенні (підвищенні) якості.

Підвищення якості – одна із форм конкурентної боротьби, завоювання та втримання позицій на ринку. Високий рівень якості продукції сприяє підвищенню попиту на продукцію і збільшенню суми прибутку не лише за рахунок обсягу продажів, а й за рахунок вищих цін. В Україні проводиться активна політика із забезпечення якості продукції, в якій передбачено забезпечення безпеки для здоров'я людини під час виготовлення, транспортування, зберігання, реалізації, використання та утилізації продукції; встановлено державний контроль і нагляд за виробництвом.

Важливим виявом посиленої уваги до якості продукції – опублікований у 2006 році «Проект закону про якість і захист прав споживачів» та Указ Президента України «Заходи про підвищення якості вітчизняної продукції», який набув чинності 23 лютого 2001 року. В них юридично закріплена сучасна політика нашої держави, яка спрямована на виробництво якісної, конкурентоспроможної продукції, також установлені економічні, організаційні та правові відносини між учасниками розробки, виробництва і використання продукції.

Зростаюче значення проблеми якості продукції є наслідком розвитку науки і техніки, умов виробництва продукції. Основні причини цього процесу – це ускладнення виробничих процесів, упровадження нових технологічних методів, природне підвищення вимог населення до якості товарів, що купуються, зумовлене постійним зростанням матеріальних і естетичних потреб. Усе це примушує виробників підвищувати якість продукції і не відставати від вимог споживачів. Завдання ускладнюється тим, що розв'язувати згадані проблеми необхідно в єдиному комплексі. Чим досконаліше організована координація і взаємозв'язок між окремими ланками проблем, тим вища технічна, економічна і соціальна ефективність її розв'язання [6].

Звідси можна зробити висновок, що вся робота із підвищення якості продукції повинна спиратися на ґрунтовну наукову базу, на достатньо стійкий теоретичний фундамент і, передусім, на науку про якість продукції.

У сучасній економічній та фаховій літературі можна зустріти багато різних визначень якості, проте і вони не вносять повної ясності у питання про його зміст. Для більш детального й всебічного аналізу тлумачень поняття «якість» висвітлено в табл. 1.

Дані табл. 1 дають можливість зробити висновок про те, що якість продукції можна розглядати з погляду її сутності як сукупність властивостей продукції, так і вимірник суспільного визнання праці, матеріалізованої в продукції, тобто сутність категорії «якість продукції» пов'язана з відносинами між її виробниками і споживачами через які формується споживна вартість продукції і задовольняються суспільні потреби.

Урахувавши підходи вчених до розуміння сутності якості та трактування поняття в державних і міжнародних стандартах, пропонуємо визначати якість як сукупність взаємопов'язаних заходів для забезпечення й підтримки відносин між її виробниками та споживачами, які необхідні для підвищення конкурентоспроможності та конкурентоздатності підприємства, а також для задоволення встановлених чи передбачуваних потреб.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «якість» в сучасній економічній та фаховій літературі

Автор / Джерело	Визначення
Економічна література	
Жерейж Жорс Ісса [7]	Якість – це сукупність властивостей і характеристик продукції і послуг, що додають їм здатність задовольнити зумовлені або передбачувані потреби
Морозова-Герасимович Н.А. [8]	Якість продукції розглядається як економічна категорія, як вимірник суспільного визнання праці, матеріалізованої в продукції, тобто економічний зміст якості продукції пов'язаний з відносинами між її виробниками і споживачами через які формується споживна вартість продукції і задовольняються суспільні потреби
Тимрієнко І.Ю. [9]	Якість продукції можна визначити як безпеку при її споживанні, яка характеризується сукупністю фізико-хімічних, мікробіологічних та органолептичних показників, рівень (ступінь) чи варіант яких формується виробником (постачальником) при виробництві (створенні) продукції з метою задоволення встановлених чи очікуваних потреб споживачів і рівень яких забезпечує відповідність стандартам і досконаліть
Немогай Н.В. [10]	Якість – сукупність властивостей і характеристик продукції, рівень або варіант яких формується виробниками (постачальниками) при її створенні в цілях задоволення встановлених (або передбачуваних) потреб
Варжапетян А.Г. [11]	Якість – ступінь, з яким сукупність власних характеристик виконує вимоги
Огвоздин В.Ю. [12]	Якість – сукупність об'єктивно властивих продукції властивостей і характеристик, рівень або варіант яких формується постачальниками при створенні продукції з метою задоволення існуючих потреб
Державні та міжнародні стандарти	
ДСТУ ISO 9000:2007	Термін «якість» можна вживати з такими прикметниками, як низька, добра
	Якість – ступінь, до якого сукупність власних характеристик задовольняє вимоги
ГОСТ 15467-79	Якість продукції – це сукупність властивостей продукції, які обумовлюють її придатність задовольняти певні потреби відповідно до її призначення
Міжнародні стандарти ISO 8402-86	Якість – сукупність властивостей і характеристик продукції або послуги, що додають їм здатність задовольняти обумовлені чи передбачувані потреби

Крім сутності поняття «якість», дуже важливим є питання забезпечення належного рівня якості продукції.

Рівень якості продукції – це кількісна характеристика міри придатності того чи іншого виду продукції для задоволення конкретного попиту на неї у порівнянні з відповідними базовими показниками за фіксованих умов споживання. Оцінка якості продукції передбачає визначення абсолютного, відносного, перспективного й оптимального її рівня.

Абсолютний рівень визначають за допомогою обчислення показників без їх порівняння з відповідними показниками аналогічних виробів. Відносний рівень визначають, порівнюючи показники якості з кращими аналогами вітчизняних та зарубіжних зразків. За новими видами продукції доцільно визначати оптимальний рівень якості, тобто такий, за якого загальна величина суспільних витрат, витрат на виробництво та використання (експлуатацію) повинна бути достатньою і мінімальною в певних умовах попиту [13].

Щоб визначити рівень якості, застосовують показники оцінки якості продукції: (рис. 1).

Аналіз рис. 1 дає можливість зробити висновок, що показники оцінки якості продукції поділяють на три основні категорії:

1) одиничні (ті, які характеризують окремі властивості вибору);

2) комплексні (ті, за допомогою яких вимірюється група властивостей вибору);

3) узагальнюючі (ті, які характеризують якість усієї сукупності продукції підприємства.

Дуже важливими є одиничні показники, серед яких показники призначення, надійності, технологічності, уніфікації, патентно-правові, стандартизації, транспортабельності, економічні, ергономічні.

У процесі господарської діяльності важливо не тільки правильно оцінити якість окремих виробів, але й загальний рівень якості продукції підприємства. Для цього використовується система узагальнюючих показників: обсяг і частка прогресивних видів виробів у загальному випуску, сортність, економічний ефект і додаткові витрати, що пов'язані з поліпшенням якості.

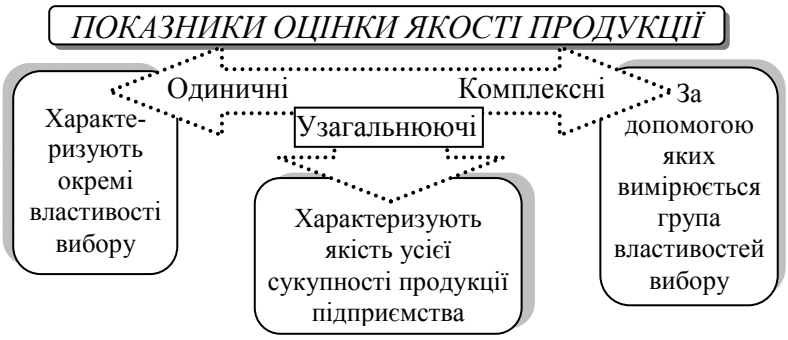


Рис. 1. Групи показників оцінки якості продукції

Отже, сукупність наведених вище показників формує якість продукції. Результат виробництва має бути надійним, естетичним, добре виконувати свої функції, тобто задовольняти ті потреби, для яких він призначений, а у випадку наявності серйозних дефектів продукція може бути віднесена до неякісної або бракованої, що є найбільш небажаним результатом господарської діяльності підприємства.

Оскільки якість товарів залежить від багатьох факторів, то виникає необхідність комплексного підходу до проблем її підвищення. Наявність системи якості, яка базується на прийомі міжнародних стандартів, – запорука забезпечення якості на всіх етапах життєвого циклу товару.

Процеси управління в системі якості продукції в загальному вигляді поділяють на дві групи:

– ті, що переводять систему виробництва на високий рівень, забезпечують виробництво і засвоєння продукції більш високої якості;

– ті, що підтримують систему виробництва у стійкому стані, забезпечують випуск основної продукції запланованого рівня якості.

У процесі управління якістю продукції розробляються та виконуються економічні, соціально-психологічні й адміністративні заходи (рис. 2).

Рис. 2. Заходи, що використовуються з метою управління за якістю продукції

Тож, особливостями підходу до управління якістю є:

– орієнтація на постійне вдосконалення процесів і результатів праці в усіх підрозділах фірми, контроль якості процесів виробництва;

– ліквідування можливості припущення дефектів;

– дослідження і аналіз проблем, які виникають на основі принципу «потоку», що підіймається, тобто від попередньої операції до наступної;

– принцип «твій споживач – виконавець наступної виробничої операції»;

– відповідальність за якість результатів праці.

Висновки. У ході дослідження встановлено, що якість продукції як економічна категорія сприймається як аналог комерційного успіху, формує престиж будь-якого суб'єкта господарювання. Якість є основою для задоволення потреб кожної людини та суспільства, найважливішою складовою конкурентоспроможності. Перспективою подальших досліджень – діяльність з підвищення та забезпечення якості в умовах ринкової економіки. Цей напрямок має стати пріоритетним у розвитку держави.

Список літератури

1. Панна А.О. Якість продукції як економічна категорія та об'єктивна необхідність її підвищення [Електронний ресурс] / А.О. Панна // Экономика предприятия. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/27_NNM_2009/Economics/53013.doc.htm.
2. Основні категорії управління на основі якості у суспільному секторі [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://center.uct.ua/distants/courses/pu02/htm/p12_01.htm.
3. Крылова Г.Д. Зарубежный опыт управление качеством. – М.: Изд-вд стандартов, 2004. – 298 с.
4. Курицин А.Н. Секреты эффективной работы: опыт США и Японии для предпринимателей и менеджеров. – М.: Изд-во стандартов, 1994. – 317 с.
5. Фейгенбаум А. Контроль якості продукції. – К.: Діло, 2005. – 318 с.
6. Кредисов А. Чи конкурентноспроможні наші товари ? (Про економіку України) // Політика і час. – 1994. – № 8. – С. 37-41.
7. Підвищення ефективності якості авіатранспортних послуг: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.07.04 [Електронний ресурс] / Ж.І. Жерейж; Нац. авіац. ун-т. – К., 2002. – 16 с. // Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/_scripts/wwwi32.exe/[in=_scripts/ep.in].
8. Управлінський облік і аналіз затрат на забезпечення якості продукції (на прикладі плодоовочеконсервних підприємств України): Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 [Електронний ресурс] / Н.А. Морозова-Герасимович; Ін-т аграр. економіки УААН. – К., 2003. – 22 с. // Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/_scripts/wwwi32.exe/[in=_scripts/ep.in].
9. Тези та тексти виступів VII Міжнародної наукової конференції «Наукові бухгалтерські школи світу: еволюція, сучасний стан, перспективи розвитку». – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 208 с.
10. Немогай Н.В., Бонцевич Н.В., Садовский В.В. Управлениекачеством: Учебник. – Гомель: Центр исследования институтов рынка, 2006. – 361 с.
11. Варжапетян А.Г., Балашов В.М., Варжапетян А.А., Семенова Е.Г. Менеджмент качества. Принятие решений о качестве, управляемом заказчиком / Под ред. А.Г. Варжапетяна. – 2-е изд. – М.: Вузовская книга, 2007. – 360 с.
12. Огвоздин В.Ю. Управлениекачеством: Основытеории и практики: учебноепособие. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: «Дело и Сервис», 2007. – 288 с.
13. Якість продукції: поняття і показники, методи оцінки [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://ru.osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/22070.

Аннотация

Ореста Боднар

КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ И ОБЬЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

Исследуются качество продукции как экономическая категория, показатели оценки качества и необходимость повышения качества продукции

***Ключевые слова**: качество, уровень качества продукции, показатели оценки качества, повышение качества продукции.*

Summary

Oresta Bodnar

QUALITY OF PRODUCTS AS ECONOMIC CATEGORY AND OBЄKTIVNA IS NECESSITY OF HER INCREASE

In the article investigated quality of products as economic category, indexes of estimation of quality and necessity of upgrading of products

***Keywords:** quality, level of quality of products, indexes of estimation of quality, upgrading of products.*

УДК 339: 658.83

© Жалба І.О., 2014
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету, Чернівці

МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ: ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ

Розглянено теоретичні підходи до формування системи маркетингових комунікацій (СМК). Проаналізовано результати дослідження поведінки споживачів при виборі меблів на регіональному ринку. Запропоновано напрями удосконалення розробки комунікаційної політики підприємств на ринку меблів.

Ключові слова: *система маркетингових комунікацій, реклама, стимулювання збуту, маркетингові дослідження, неформальні маркетингові комунікації, ринок меблів.*

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку ринкових відносин характеризується зростанням конкуренції у сфері торгівлі, постійною боротьбою торговельних підприємств за лояльність цільової аудиторії та швидким старінням інформації. В умовах інтегрування вітчизняної економіки у європейський та світовий господарський простір постає проблема втрати вітчизняними підприємствами позицій на ринку. Механізмом розв'язання даної проблеми є застосування маркетингових інструментів, зокрема, системи маркетингових комунікацій (СМК). Маркетингові комунікації виступають для підприємств одним із основних засобів популяризації товарів на ринку меблів, а також формування позитивного іміджу торговельних підприємств, що прямо впливає на громадську думку та визначає ступінь прихильності громадськості до меблевих товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальнотеоретичні положення та методологічні підходи до формування системи маркетингових комунікацій викладені у працях відомих зарубіжних учених і практиків, таких як Д. Аакер, Дж. Бернет, Ф. Котлер, Дж. Лейхифф, С. Моріарті, Дж. Пенроуз, Е. Голубкова, Н. Гончарова, Е. Голубков, І. Крилов, А. Маньжов, О. Феофанов.

В Україні проблемі формування системи маркетингових комунікацій присвячені теоретичні праці таких відомих вчених як Н.І. Ведмідь, А.В. Войчака, Т.І. Лук'янець, Л.А. Мороз, О.П. Луція, О.М. Мельникович, О.П. Корольчука, Т.О. Примак. Є.В. Ромата, Т.І. Ткаченко, Н.І. Чухрай.

Однак підходи до формування системи маркетингових комунікацій та особливості їх розвитку на окремих товарних ринках, зокрема і на ринку меблів, розроблені недостатньо. На сьогодні відсутній механізм обґрунтування управлінських рішень стосовно вибору маркетингових комунікацій на різних товарно-видових і регіональних ринках. У зв'язку з цим виникає необхідність наукового обґрунтування та розроблення концептуальних засад формування оптимальної СМК торговельних підприємств ринку меблів.

Необґрунтоване застосування окремих елементів системи маркетингових комунікацій підприємствами на ринку меблів призводить до неефективності комунікаційних повідомлень та ризику втрати коштів підприємствами.

Постановка завдання. Мета статті полягає в обґрунтуванні механізму вибору дієвих елементів системи маркетингових комунікацій для підприємств ринку меблів, що дозволить упередити появу комунікаційного ризику або мінімізувати його наслідки.

Викладення основного матеріалу дослідження. Проаналізувавши підходи до вибору складових системи маркетингових комунікацій, бачимо, що у науковців, практиків немає єдиної думки щодо їх кількості та складу. А.Ф. Павленко, А.В. Войчак, Т.О. Примак виділяють шість основних інструментів маркетингової системи комунікацій: реклама, персональний продаж, стимулювання збуту, пропаганда, «паблік рілейшнз», прямий-маркетинг [1, с. 48]. При цьому не приділяється достатньої уваги розгляду сутності інших елементів маркетингових комунікацій. Маркетингові комунікації та просування товарів містять ідею комунікації з цільовою аудиторією. Але маркетингові комунікації спрямовані на двосторонній інформаційний зв'язок підприємства й аудиторії, а просування товарів є поняттям, яке передбачає використання всіх елементів комплексу маркетингу, в тому числі і маркетингових комунікацій, для переміщення товару на ринку.

Т.І. Лук'янець до комплексу маркетингових комунікацій відносить такі основні складові: реклама, стимулювання продажу, роботу з громадськістю («паблік рілейшнз») і персональний продаж [2, с. 24]. При цьому автор зазначає, що деякі фахівці з маркетингових комунікацій за кордоном додають до цих чотирьох ще й такі: прямий маркетинг, виставки та ярмарки, рекламу на місці продажу, упаковку товару. Науковець характеризує всі ці елементи і зараховує їх до комплексу маркетингових комунікацій. Далі зазначається, що початок XX ст. ознаменувався тим, що відбулася подальша диференціація інструментів маркетингової політики комунікацій. Є. В. Ромат до основи структури системи маркетингових комунікацій зараховує чотири основних елементи: реклама, прямий маркетинг (у тому числі персональний продаж), паблік рілейшнз

і стимулювання збуту. Елементи цих основних комунікаційних засобів присутні у структурі таких комплексних синтетичних заходів і прийомів: участь фірми у виставках і ярмарках, спонсорство, фірмові ідентифікаційні маркетингові константи, інтегровані маркетингові комунікації в місцях продажу, продакт-плейсмент, маркетинг подій [3, с. 64].

Ураховуючи об'єкт дослідження та регіональний аспект розгляду, ми прийшли до висновку, що до формування системи маркетингових комунікацій доцільно підходити комплексно. Пропонуємо розширений варіант складових СМК, оскільки кожен з елементів, залежно від ситуації на ринку, факторів зовнішнього й внутрішнього середовищ може призвести до встановлення інформаційних зв'язків. У зв'язку з цим, до системи маркетингових комунікацій відносимо такі елементи: реклама, «паблік рілейшнз», прямий маркетинг, персональний продаж, стимулювання збуту, неформальні маркетингові комунікації, які поширюються реальними споживачами (чутки, плітки, поради друзів, знайомих), участь у виставках і ярмарках, спонсорство, маркетинг-подій, фірмовий стиль, інтегровані маркетингові комунікації в місцях продажу (ІМКМП).

Застосовувати всі елементи системи маркетингових комунікацій немає необхідності, оскільки для одних ринків і видів товару вищу результативність матимуть одні маркетингові комунікації, а для інших – інші. Використання всіх складових СМК призведе до значних фінансових витрат торговельних підприємств, а у підсумку результат може бути негативним. При клієнт-орієнтованому підході маркетингові комунікації вибудовуються навколо споживача, тому вихідна комунікаційна позиція повинна враховувати, не тільки статичне визначення цільового ринку, але й відображати пріоритети джерел отримання інформації.

Актуальну інформацію про пріоритети споживачів щодо маркетингових комунікацій при виборі меблів на регіональному ринку можна отримати шляхом проведення маркетингових досліджень. Поведінка споживачів весь час змінюється, тому такий підхід потребує систематичного збору й аналізу інформації. Отримані дані безперервно аналізуються з метою детального вивчення індивідуальних переваг, поліпшення задоволення потреб і бажань. Факт виявлення зміни поведінки дозволяє спеціалісту з маркетингових комунікацій перейти на наступну фазу комунікаційного процесу.

За результатами маркетингових досліджень, які стосуються структури джерел інформації під впливом яких споживачі обрали місце купівлі меблів на Чернівецькому ринку, отримано такі результати табл. 1.

Таблиця 1

Структура джерел інформації, під впливом яких споживачі обрали місце купівлі меблів на Чернівецькому ринку

№	Джерела інформації	Відповіді респондентів щодо джерел інформації, які відіграли вирішальне значення при виборі місця купівлі меблів, осіб		Питома вага джерел інформації, під впливом яких споживачі обрали місце купівлі меблів на регіональному ринку меблів за роки, %	
		1 досл.	2 досл.	1 досл.	2 досл.
1.	Поради родичів, друзів, знайомих	183	210	41,6	43,75
2.	Реклама на телебаченні	62	79	14,1	16,45
3.	Інформація у пресі	72	58	16,4	12,1
4.	Зовнішня реклама біля торговельної точки	70	54	15,9	11,25
5.	Реклама на радіо	22	26	5	5,4
6.	Поліграфічна реклама	12	18	2,7	3,75
7.	Реклама в Інтернеті	4	12	0,9	2,5
8.	Заходи паблік рілейшнз	6	7	1,35	1,5
9.	Персональний продаж	0	2	0	0,4
10.	Інформація про знижки та ін. заходи стимулювання збуту	7	10	1,6	2,1
11.	Інформація отримана на виставках і ярмарках	2	4	0,45	0,8
	Усього	440	480	100	100

Метою маркетингових досліджень було: виявити яким джерелам інформації довіряють респонденти при виборі місця здійснення купівлі меблів, визначення найвагоміших чинників, які вплинули на вибір меблевої продукції та критеріїв.

Проаналізуємо результати досліджень проведених автором на ринку меблів Чернівецької області. Опитування респондентів було письмовим. Вибірка респондентів у 1 дослідженні склала – 440 осіб, які мешкають у різних районах області, диференціація здійснювалася за віком, статтю та територією проживання. Серед опитаних 20% респондентів віком від 16-25 років, 35% респондентів віком від 25 до 35 років, 40% люди віком від 35 до 55 років, і 5% старших 55 років. При цьому чоловіків опитано 45%, а жінок 55%,

оскільки автором було враховано процес прийняття рішення про купівлю меблів з попереднього дослідження.

З усієї вибірки, чисельність якої при 1-му дослідженні становила 440 осіб, на запитання «З яких джерел Ви отримали інформацію, що спонукала до майбутньої купівлі меблів?» ми отримали такі відповіді: 41,6% респондентів відповіли, що інформацію вони отримали від друзів, родичів і знайомих; 16,4 % – з реклами у пресі; 14,1 % з телевізійної реклами; 15,9 % – це реклама біля торговельного підприємства (зовнішня реклама, поліграфічна реклама), реклама на радіо – 5%.

За результатами дослідження, можна констатувати, що дещо змінилася питома вага елементів системи маркетингових комунікацій. 16,4% респондентів відповіли, що для них вирішальним джерелом інформації, при виборі місця купівлі меблів були газети та журнали. А наступним джерелом інформації під впливом якого споживачі визначалися з місцем купівлі меблів, є зовнішня реклама – 15,9%.

Досить незначна частка респондентів – лише 2,9% з опитаних відповіли, що джерелом інформації, який визначив їх вибір, є реклама на радіо, відповідно незначний вплив поліграфічної реклами на 4,9%. Перевищення попиту над пропозицією призвело до зменшення кількості акцій та заходів стимулювання збуту, що менше впливало на вибір споживача. З даних досліджень бачимо, що жоден вид реклами не набрав більше 17%, а це свідчить про те, що необхідно комплексно використовувати різні види реклами для ефективного впливу на поведінку споживача.

Ще одне маркетингове дослідження, яке було організоване та проведене, мало на меті зібрати інформацію та визначити зміни комунікаційного впливу різних елементів СМК на вибір споживачем місця здійснення купівлі меблів. За результатами другого дослідження найбільший вплив на вибір споживачами місця покупки меблів мали незаплановані неформальні маркетингові комунікації у вигляді порад друзів, родичів, знайомих – 43,75%. На другому місці за кількістю відповідей респондентів опинилася телевізійна реклама. Під впливом даного виду реклами обрали місце покупки 16,45% з опитаних респондентів. У порівнянні з попереднім дослідженням значно знизилася питома вага інформації у пресі з 16,4% до 12,1%, тобто зменшення відбулося на 3,3%. Питома вага зовнішньої реклами біля торговельного підприємства зменшилася до 11,25%, а це на 4,65% менше, ніж попереднього року. Незначно зросла кількість споживачів, які керувались інформацією, отриманою з мережі Інтернет до 2,5%. З часом усе більше торговельних підприємств, що займаються реалізацією меблів, намагаються сформувати бренд.

Для визначення особливостей розподілу комунікаційного бюджету на різні елементи системи маркетингових комунікацій автором протягом 2005-2007 рр. досліджено діяльність меблевих торговельних підприємств.

З табл. 2 видно, що найбільше торговельні підприємства на ринку меблів витрачали на рекламу. При аналізі видів реклами з'ясувалося, що однією з найбільших статей витрат є телевізійна реклама на місцевих телеканалах ТРК «Чернівці», 5 КАНАЛ, ТВА. Зокрема, протягом досліджуваного періоду, продукцію ЗАТ «Імпульс» регулярно рекламували по телебаченню – рекламні ролики були на всіх місцевих телеканалах. Досліджувані підприємства використовують зорово-слухову рекламу для посилення комунікаційного впливу на споживача. Ще одним популярним видом реклами є поліграфічна, значна частина коштів витрачається на виготовлення поліграфічної реклами для зовнішніх носіїв (біл-борди), буклети, листівки, відривні листки, календарики.

Таблиця 2

Структура витрат на маркетингові комунікації підприємств на ринку меблів у Чернівецькому регіоні

Елементи СМК	Загальна сума коштів на маркетингові комунікації, %	ЗАТ «Імпульс»	МПП «Декс»	ПП «Гаскі»	МПП «Оазис»
Реклама, %	100	68,4	62,5	34,3	48,9
Паблік рілейшнз, %	100	3,6	6,7	17,7	10,8
Стимулювання збуту, %	100	18,5	14,3	31,8	18,4
Прямий маркетинг (у т.ч. персональний продаж), %	100	1,2	1,8	7,8	5,2
Участь у виставках та ярмарках,%	100	3,4	2,9	3,3	2,7
Формування фірмового стилю, %	100	1,9	5,3	4,5	6,2
Маркетинг подій, %	100	1,4	4,1	0,1	3,8
Спонсорство, %	100	1,1	1,5	0,3	1,7
Мерчандайзинг, %	100	0,5	0,9	0,2	2,3

Вирішення проблеми формування СМК та комунікаційних бюджетів дозволяє отримати інформацію про доцільність використання деяких видів реклами і окремих елементів маркетингових комунікацій (прямого маркетингу, стимулювання збуту і т.д.) та ухвалити рішення про структуру системи ІМК, гнучко реагувати на дії конкурентів. Абсолютно точно визначити економічну ефективність, яка показує ступінь збільшення обсягів продажу під впливом окремих елементів, та

в цілому СМК, не дає жодна з існуючих методик (кількісний метод) [4; 5, с. 12; 6].

Висновки. Отже, на сьогодні основним положенням клієнт-орієнтованого підходу є те, що формування системи маркетингових комунікацій відбувається навколо споживача, клієнта. У зв'язку з цим: 1) структуру системи маркетингових комунікацій доцільно планувати виходячи з пріоритетів споживачів, їх уподобань, часу і місця здійснення покупок. Основним джерелом такої інформації є проведення систематичних маркетингових досліджень, метою яких було виявити джерела інформації, під впливом яких вибирають місце здійснення покупки меблів на Чернівецькому ринку.

2) За результатами опитувань на Чернівецькому ринку меблів від 41,6% до 43,75% приймають рішення під впливом порад друзів родичів та знайомих. Ми доповнили відповіді науковців та практиків, та шляхом опитування визначили, що на рівень формування позитивних порад друзів родичів знайомих, щодо купівлі певних товарів, окрім елементів системи маркетингових комунікацій, впливає багато факторів: якісні параметри товару, рівень цін, рівень сервісного обслуговування в меблевих магазинах, швидкість доставки товарів, технічна, етична й естетична культура обслуговуючого персоналу, політика розподілу, товарна політика.

Залежно від того, наскільки прогнозовані та контрольовані ці фактори, вимірюється і вплив реклами, паблік рілейшнз, заходів стимулювання збуту та інших елементів СМК на рівень продажів.

При формуванні комунікаційних бюджетів доцільно запланувати значну частку витрат на удосконалення сервісного обслуговування, мотиваційну складову у діяльності персоналу, переглядати систематично рівень цін відповідно до ринкової кон'юнктури, формувати асортимент товарів відповідно до ринкових потреб. Оскільки ці складові прямо впливають на формування неформальних маркетингових комунікацій, які суттєво підвищують обсяги продаж.

Список літератури

1. Павленко А.Ф. Маркетингові комунікації: сучасна теорія та практика: Монографія. / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак, Т.О. Примак. – К.: КНЕУ, 2005. – 408 с.
2. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій / Т.І. Лук'янець - К.: КНЕУ, 2004 р.
3. Ромат Є.В. Реклама в системе маркетинга/ Є.В. Ромат – К.: Студцентр, 2008. – 608 с.
4. Войчак А.В. Маркетинговий комунікатор – це реальність? / А.В. Войчак, Т.О. Примак // Маркетинг в Україні. – 2005. – №3. – с. 27-29.
5. Головкіна Н. В. Оцінювання програм інтегрованих маркетингових комунікацій: світові дослідження методів оцінювання повідомлень / Н.Головкіна // Маркетинг в Україні. – 2007 р. – №3 (43) – с. 16.
6. Кутлалиев А., Эффективность рекламы./ А. Кутлалиев, А. Попов. – 2-е изд. – М., – 2007.

Аннотация

Илья Жалба

МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Рассмотрены теоретические подходы к формированию системы маркетинговых коммуникаций (СМК). Проанализированы результаты исследования поведения потребителей при выборе мебели на региональном рынке. Предложены направления усовершенствования разработки коммуникационной политики предприятий на рынке мебели.

Ключевые слова: *система маркетинговых коммуникаций, реклама, стимулирование сбыта, маркетинговые исследования, неформальные маркетинговые коммуникации, рынок мебели.*

Summary

Illya Zhalba

MARKETING COMMUNICATIONS: THEORETICAL APPROACHES AND PRACTICAL ASPECTS

Theoretical approaches to marketing communication system (MCS) are under the consideration in the article. The results of the study of consumer behavior while choosing furniture at the regional market have been analyzed. Directions for improving communication policy of enterprices at the furniture market have been suggested.

Key words: *marketing communication system, advertising, sales promotion, marketing research, informal marketing communication, market of furniture.*

УДК 339.13:338

© Баранник О.А., 2014
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ШВЕЙНОЇ ГАЛУЗІ

Розглядається процес стратегічного маркетингового планування на підприємствах швейної галузі України з побудовою алгоритму та моделі управління процесом. Виявлено необхідність розробки власного підходу до розподілу функцій стратегічного маркетингового планування швейних підприємств з метою підвищення рівня їхньої конкурентоспроможності. Запропоновано удосконалений алгоритм процесу стратегічного маркетингового планування з варіантами маркетингових стратегій розвитку підприємства.

Ключові слова: *маркетинг, стратегічне маркетингове планування, швейна галузь, маркетингова стратегія, процес стратегічного планування, маркетинговий аудит.*

Постановка проблеми. В умовах розвитку ринкової економіки України важливим чинником успішного функціонування підприємства швейної галузі є його переорієнтація на засадах стратегічного маркетингу. Однією з підсистем, що забезпечують систему стратегічного маркетингу, є підсистема стратегічного маркетингового планування, орієнтована на формування ринкової стратегії швейного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем формування маркетингових стратегій у цілому та особливості маркетингового планування висвітлено у фундаментальних наукових працях таких дослідників, як Г.Л. Азоєв, Г. Ассель, Г.Л. Багієв, Л.В. Балабанова, Д. Дей, П. Дойль, М.М. Єрмошенко, В.С. Єфремов, В.К. Істамов, Н.В. Карпенко, К.Л. Келлер, Ф. Котлер, Д. Кревенс, Н.В. Куденко, Ж.-Ж. Ламбен, М. Мак-Дональд, К.І. Редченко, А.О. Старостіна, О. Уолкер-молодший, Г. Хулей.

Виділення невирішених раніше частини загальної проблеми. Беручи до уваги значну кількість напрацювань як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників, зауважимо, що рівень розвитку швейного ринку, який сприяє відновленню економічної стабільності вітчизняної економіки, виявляє потребу в подальшому дослідженні застосування системного підходу при формування конкурентоспроможності та маркетингу. Виникає потреба комплексного маркетингового стратегічного планування діяльності швейних підприємств з глибоким осмисленням кожного економічного кроку, що сприятиме оптимізації економічних процесів на різних етапах маркетингової діяльності підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз та організація процесу стратегічного маркетингового планування на підприємствах швейної галузі України з побудовою алгоритмів та моделей управління стратегічним маркетинговим плануванням.

Викладення основного матеріалу дослідження. Під стратегічним маркетинговим плануванням потрібно розуміти процес визначення стратегічних цілей підприємства та їх змін, ресурсів, необхідних для їх досягнення, і політики, спрямованої на досягнення цілей, що постають перед підприємством [1]. Вважаємо, що стратегічне маркетингове планування застосовне до будь-якої проблеми, яка: безпосередньо пов'язана з глобальними цілями підприємства; орієнтована на майбутнє; стосується неконтрольованих зовнішніх чинників, які впливають на результати діяльності підприємства.

Функції стратегічного маркетингового планування повинні розподілятися між підрозділами організації. Вивчення досвіду зарубіжних підприємств показує, що існує, як правило, два варіанти такого розподілу [2]: центральна служба стратегічного планування, яка розробляє довгострокові стратегії; децентралізація повноважень із стратегічного планування, покладання відповідальності за розробку стратегій на тих керівників господарських підрозділів, які відповідають за їх реалізацію.

Вважаємо, що стосовно вітчизняних швейних підприємств, які знаходяться в процесі реформування, не можна обмежитися яким-небудь з цих двох спрощених підходів. Щоб підприємства могли адаптуватися до змін, що відбуваються, і активно формувати своє майбутнє, стратегічне маркетингове планування, на наш погляд, не повинне бути пов'язане ні з існуючою практикою, ні з організаційною структурою, що склалася. Необхідно зазначити, що:

– творче стратегічне маркетингове планування – це групова діяльність, тому що до нього залучаються різні підрозділи підприємства і різні фахівці;

– вищі керівники мають приділяти достатньо часу стратегічному плануванню на основі формалізованої системи й організаційного підходу;

– у процесі стратегічного маркетингового планування мають брати участь керівники тих підрозділів, що, у кінцевому результаті, будуть відповідати за реалізацію стратегій;

– процес планування має супроводжуватися формуванням відповідних банків даних, необхідних для прогнозування зовнішніх чинників й оцінювання стратегічних альтернатив [3];

– для процесу стратегічного маркетингового планування істотне значення має оцінка тенденцій

розвитку зовнішніх чинників, а також конкурентоспроможності підприємства [4];

– вище керівництво підприємства має активно формувати і розвивати «культуру» стратегічного маркетингового планування.

На рис. 1 представлена модель управління процесом стратегічного маркетингового планування, що містить основні етапи робіт з розробки й реалізації стратегії промислового підприємства.

Наведена модель містить п'ять основних етапів:

1. Прийняття управлінського рішення про початок розробки стратегії.
2. Організація розробки стратегії.
3. Управління процесом розробки стратегії.
4. Організація реалізації стратегії.
5. Управління процесом реалізації стратегії.

На перших трьох етапах формуються ключові положення конкурентної стратегії підприємства, на останніх двох розробляються процедури її реалізації.

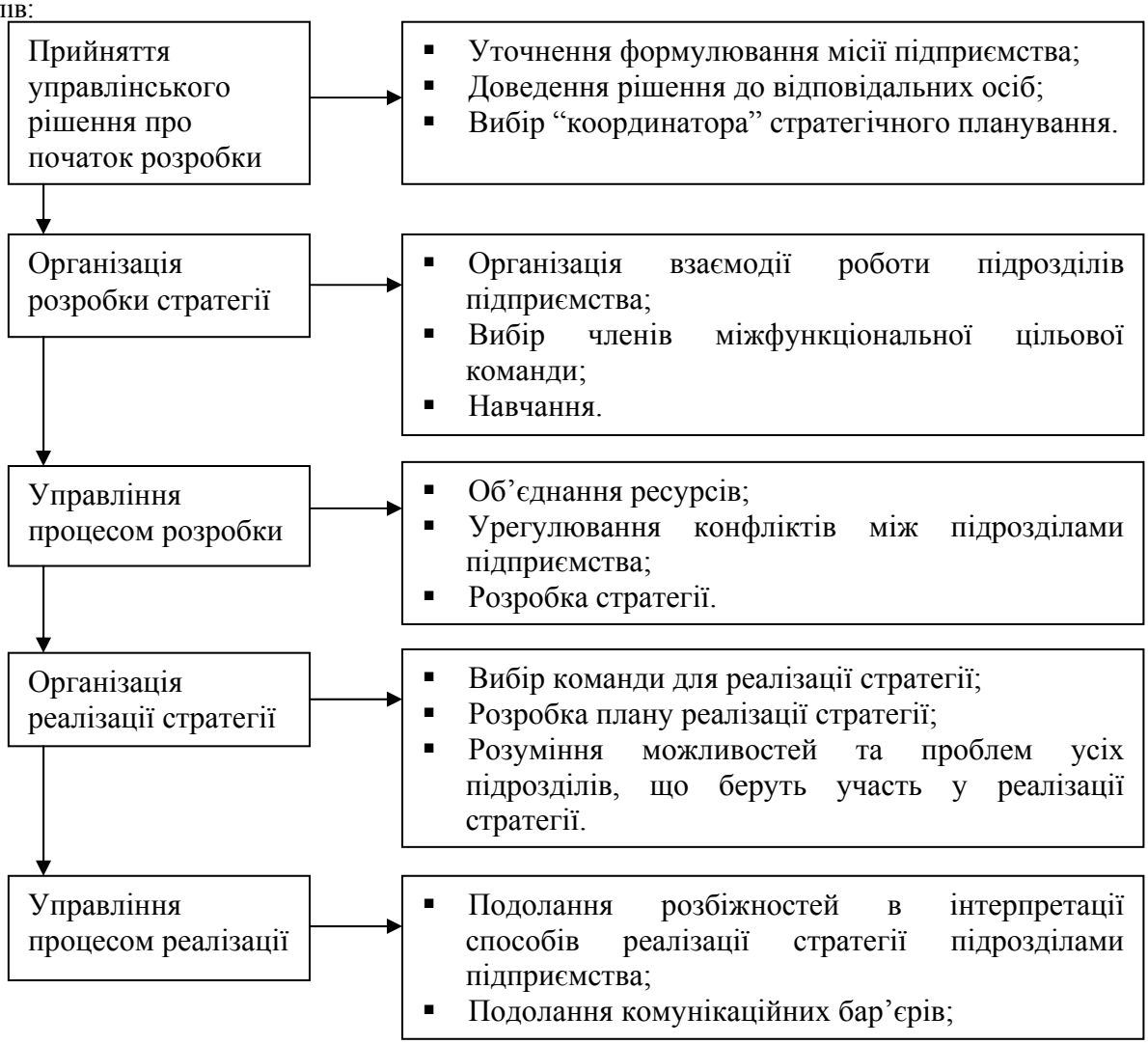


Рис. 1. Модель управління процесом розробки й реалізації стратегії підприємства в системі стратегічного маркетингового планування

Як вже зазначалося, при проведенні організаційних змін необхідно забезпечити залучення працівників до цього процесу. Традиційне залучення має обмежене настроювання на прийняття конкретної інновації. У випадку функціонування системи стратегічного маркетингу на постійній основі, працівники підприємства, за необхідності беручи участь у міжфункціональних командах, стимульовані загальним тиском майбутнього організації і тим, як їхня конкретна діяльність сприяє досягненню кінцевої мети. Тим самим можна забезпечити не тільки умотивованості дій, але й активного співробітництва працівників, зниження «подолання опору».

Конструктивна мотивація співробітників підприємства також буде сприяти успішному процесу розробки і реалізації стратегії. Стимули – важливий інструмент в управлінні організаційним процесом. Ми згідні з існуючою думкою, що чим більше внутрішніх змін вимагає стратегія, тим більшу роль відіграють ефективні стимули. Для цього на підприємстві має бути розроблена система заохочень, що сприяла б придбанню знань і умінь, необхідних для розробки стратегії. Прагнення менеджерів до кар'єри має оцінюватися як матеріально, так і в плані просування по службі.

Для того, щоб розробка й реалізація стратегії

підприємства були ефективними, процес стратегічного маркетингового планування має проходити організовано. У зв'язку з цим ми вважаємо за необхідне уточнити цей процес. Вважаємо, що процес стратегічного маркетингового планування можна умовно розділити на кілька великих блоків (рис. 2): постановка цілей; стратегічний аналіз; формулювання стратегії; розподіл ресурсів і моніторинг.

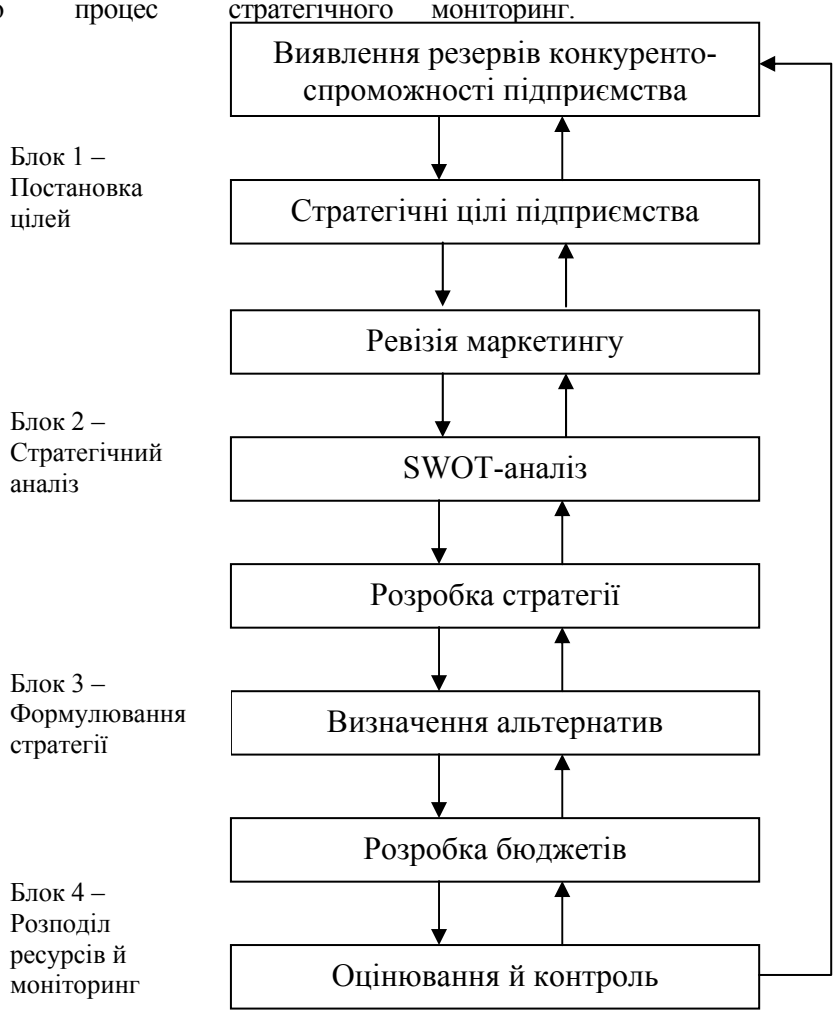


Рис. 2. Процес стратегічного маркетингового планування

Процес стратегічного маркетингового планування зазвичай починається з постановки цілей. Однак, на наш погляд, стратегічні цілі підприємства не можна установити відразу. Цілі можуть бути встановлені або занадто високі (тому будуть недосяжними для підприємства), або низькі для того, щоб зберегти конкурентоспроможність підприємства на бажаному рівні. Тому ми вважаємо, що починати перший етап потрібно з оцінки конкурентоспроможності підприємства. Основна мета подібної оцінки – виявлення резервів підвищення конкурентоспроможності підприємства як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі. У такому випадку отримані результати будуть служити вихідною базою для вироблення стратегічних цілей підприємства.

Далі йде етап стратегічного аналізу. Вивчення літератури з цього питання свідчить, що зазвичай пропонується проводити аналіз у два етапи: спочатку зовнішнього середовища, потім внутрішнього. Ми вважаємо, що порядок аналізу принципового значення не має. Все одно доведеться одночасно йти ітераційним шляхом: аналіз низки ознак внутрішнього середовища зумовлює необхідність звернення до зовнішнього, а коли будуть вивчені деякі аспекти зовнішнього середовища, то треба звернутися до внутрішнього. На нашу думку ефективніше починати з підприємства, тобто з внутрішнього середовища, а потім ознайомлюватися з його оточенням. Це допоможе різко обмежити обсяг інформації, що обробляється.

У результаті аналізу внутрішнього середовища виводиться оцінка стратегічного потенціалу в рамках поставленої мети: якою мірою за кількістю та якістю ресурсів, стану функцій і проектів підприємство відповідає цільовим вимогам. Після закінчення аналізу проясняється картина сильних і слабких сторін підприємства. Сильні сторони – це можливі ключові чинники успіху.

Аналіз зовнішнього середовища підприємства, виконаний щодо стратегічних цілей і кола продуктових бізнес-процесів, дає змогу оцінити фактичні умови, створювані зовнішнім середовищем, а також можливості і загрози. Потім варто провести спільне дослідження потенціалу і стратегічних умов, тобто оцінити стратегічну

позицію підприємства. При цьому зазначимо, що реальна сила стратегічної позиції підприємства визначається лише при певному рівні стратегічної активності керівництва, фахівців і всього персоналу. Цю активність характеризують воля і цілеспрямованість керівництва і персоналу, якість обраних і реалізованих шляхів розвитку, здатність залучати капіталовкладення, методи і культура проведення змін, швидкість адаптації до змін. Можна сказати, що саме стратегічна позиція і стратегічна активність будуть в остаточному підсумку визначати конкретну перевагу підприємства.

Для оцінювання конкурентної позиції підприємства зазвичай використовують SWOT-аналіз. Ми звертаємо увагу на те, що менеджери, які здійснюють SWOT-аналіз, стикаються з двома типами змінних величин. Перший тип – змінні навколишнього середовища і ринку, які підприємство не контролює прямо. Другий тип – оперативні змінні, котрі контролюються підприємством.

Передбачається, що кожен менеджер повинен проводити аналіз у своїй сфері діяльності, щоб потім зробити висновок про ринкове становище всього підприємства в цілому. Практично це можливо тільки на базі ієрархічної структури аудиту. Цей принцип поданий на рис. 3.

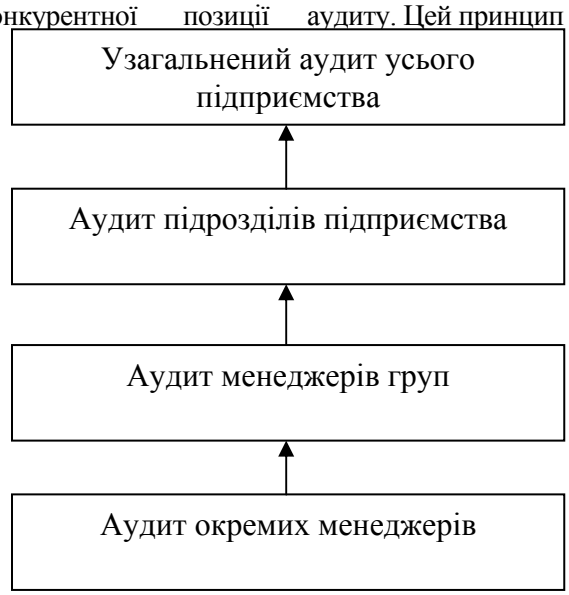


Рис. 3. Ієрархія маркетингового аудиту

Наступний ключовий етап – формулювання конкурентної стратегії підприємства. На цій стадії цілі і стратегії встановлюються на будь-який термін, що дорівнює горизонталі планування. Серед стратегічних альтернатив забезпечення конкурентоспроможності підприємства можна виділяти чотири основних варіанти: стратегія обмеженого зростання, стратегія зростання, стратегія скорочення, стратегія стагнації.

Обмежене зростання: варіант конкурентного розвитку, для якого характерна постановка цілей, що спираються на вже досягнуті і скоректовані результати з урахуванням впливу інфляції й інших зовнішніх впливів. Цей варіант стратегії може використовуватися підприємствами галузей зі статичними обсягами випуску і складних технологічних процесів, що досягли міцних позицій на ринках із традиційною продукцією тривалого життєвого циклу і стійкою прибутковістю.

Стратегія зростання: може використовуватися в галузях, що динамічно розвиваються з технологіями, що змінюються, і товарами, що оновлюються; високі показники росту можуть бути забезпечені за рахунок внутрішніх чинників (розширення номенклатури пропонованих товарів, активна робота на ринках із традиційною номенклатурою і т.д.). Дає змогу домогтися високої результативності діяльності, однак сполучена з підвищеним ризиком утрати платоспроможності і тому вимагає чіткого контролю за досягненням короткострокових і довгострокових цілей.

Стратегія скорочення: підприємство може знижувати для себе цільові показники для раціоналізації чи переорієнтації діяльності за рахунок проведеної реструктуризації виробництва. Така стратегія може використовуватися при погіршенні загальноекономічних показників, падінні платоспроможного попиту тощо. Варіантами стратегії можуть бути: ліквідація частини виробництва, відсікання зайвого (шляхом продажу частини активів, переводу структурних підрозділів на інші умови господарських відносин); скорочення і переорієнтація виробництва (шляхом відмови від найменш прибуткових операцій і зміцнення спеціалізації в обмеженому числі областей з концентрацією на них ресурсів).

Стратегія стагнації: збереження завойованих на ринку позицій для проведення часткової структурної перебудови внутрішньої і зовнішньої діяльності підприємства.

При розробці й оцінюванні альтернативних варіантів загальна конкурентна стратегія підприємства розбивається на окремі програми, кожна з яких супроводжується більш тривалими стратегіями.

Наприклад, підприємства, організовані за

функціональним принципом, можуть розробити плани збуту, просування товарів, ціноутворення. Товарно-орієнтовані підприємства розробляють товарні плани з цілями, стратегіями і тактиками для ціни, збуту і просування. Організовані за ринковим чи географічним принципом підприємства розробляють плани з цілями, стратегіями і тактиками для чотирьох інструментів маркетингу. Тобто залежно від обставин може застосовуватися будь-яка комбінація з вищезгаданих планів.

Висновки. Розроблені в такий спосіб плани будуть основою для прийняття поточних оперативних рішень і в обов'язковому порядку мають бути доведені до працівників. На основі цих планів плануються грошові потоки, розмір і структура робочої сили і т.д.

Оцінювання і контроль, на наш погляд, мають базуватися на систематичному оцінюванні конкурентоспроможності підприємства, це дасть можливість вчасно приймати рішення про оптимальні зміни в товарній політиці, про необхідність пошуку нових ринків (чи сегментів), про розширення чи створення нових виробничих потужностей і т.д. Варіант методики оцінки конкурентоспрпоможності підприємства, а також варіанти можливих стратегій підприємства залежно від динаміки конкурентоспроможності будуть запропоновані нижче.

На наш погляд, у випадку успішного застосування стратегічного маркетингового планування підприємства одержать такі переваги:

1. Процедурні переваги: планування веде до реалістичних і визнаних цілей, вимагає високого рівня інформації про ринок і поліпшує контроль над підприємством.

2. Процесуальні переваги: планування веде до більш високої мотивації менеджерів, кращої міжфункціональної взаємодії, до усвідомлення і прийняття змін.

3. Переваги ефективності: планування підвищує успішність підприємства, знижує марні витрати і скорочує зайві дії, приводячи до більш чіткого розуміння пріоритетів.

Список літератури

1. Божкова В.В. Стратегічний маркетинг / В.В. Божкова, Ю.М. Мельник, Л.Ю. Сагер. – Суми: СумДУ, 2012. - 93 с.
2. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная політика / У.Кинг, Д. Клиланд – М. : Прогресс, 1992. – 340 с.
3. Куденко Н.В. Процес стратегічного маркетингу / Н.В. Куденко // Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу. — Суми : ТОВ «ТД «Папірус», 2011. — С. 110-113.
4. Семенюк С. Маркетингове планування діяльності підприємств / С.Семенюк // Галицький економічний вісник. — 2010. — № 1(26). — С. 84-92.

Аннотация

Александр Баранник

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ШВЕЙНОЙ ОТРАСЛИ

Рассматривается процесс стратегического маркетингового планирования на предприятиях швейной отрасли Украины с построением алгоритма и модели управления процессом. Выявлена необходимость разработки собственного подхода к распределению функций стратегического маркетингового планирования швейных предприятий с целью повышения уровня их конкурентоспособности. Предложен усовершенствованный алгоритм процесса стратегического маркетингового планирования с вариантами маркетинговых стратегий развития предприятия.

Ключевые слова: *маркетинг, стратегическое маркетинговое планирование, швейная отрасль, маркетинговая стратегия, процесс стратегического планирования, маркетинговый аудит.*

Summary

Oleksandr Barannyk

ORGANIZATION OF THE STRATEGIC MARKETING PLANNING AT THE DOMESTIC ENTERPRISES OF SEWING INDUSTRY

The process of strategic marketing planning at the enterprises of sewing industry in Ukraine with the construction of the algorithm and model of process control is considered in the article. The need to develop own approach to the allocation of the functions of strategic marketing planning sewing enterprises to improve their competitiveness is identified. The improved algorithm of the strategic marketing planning with variants of marketing strategies for enterprise development is proposed.

Key words: *marketing, strategic marketing planning, sewing industry, marketing strategy, strategic planning process, marketing audit.*

УДК 339.138:659.4:338.439

© Кулаковська А. С., 2014
Житомирський державний технологічний університет, Житомир

РОЛЬ ВІДДІЛУ МАРКЕТИНГУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОЇ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Висвітлено сучасний підхід до визначення ефективності роботи підприємств хлібопекарської промисловості. Розглянено роль і значення відділу маркетингу як невід'ємного елемента розвитку галузі. Підкреслюється, що розвиток підприємств хлібопекарської галузі промисловості неможливий без створення та функціонування відділу маркетингу на цільових підприємствах постійного моніторингу ринку на його основі.

Ключові слова: *ефективність, хлібопекарська галузь, маркетинг, відділ маркетингу.*

Постановка проблеми. В умовах ринку для забезпечення економічного розвитку підприємства змушені постійно контролювати і підвищувати економічну ефективність своєї діяльності. Стратегія підприємств хлібопекарської галузі має передбачати створення відділу маркетингу та розроблення системи заходів розвитку продукції підприємства на стратегічному рівні. На сучасному етапі розвитку підприємств хлібопекарської промисловості створення відділу маркетингу та перехід до маркетингової орієнтації ведення бізнесу є одним і з способів підвищення ефективності їх функціонування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методологічним аспектам маркетингових досліджень загалом, як і безпосередній організації маркетингових служб у бізнес-структурах, зокрема присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних авторів. Серед них можна виділити таких зарубіжних дослідників, як І. Ансофф, Г. Армстронг, В. Вонг, П. Діксон, Дж. Р. Еванс, Ф. Котлер, М. Портер, Д. Сондерса. Серед вітчизняних науковців цими питаннями опікувалися: С.Гаркавенко, В.Герасимчук, Н. Гончарова, А. Гречан, О. Зозульов, Є. Крикавський, І. Лилик, П. Перерва, Т. Примак, Т.Решетілова, А.Старостіна, Н. Чухрай, Ю. Яковець та багато інших вчених.

Постановка завдання. Метою підготовки статті є узагальнення теоретично-методичних засаді розробка практичних рекомендацій щодо необхідності створення відділу маркетингу на підприємствах хлібопекарської галузі.

Викладення основного матеріалу дослідження. Необхідність створення відділу маркетингу в умовах розвинутих ринкових відносин не викликає сумніву. Кінцева мета роботи маркетингового відділу - підпорядкованість всієї господарської і комерційної діяльності підприємства законам існування та розвитку ринку.

За умов ринкової економіки промислові підприємства для ефективного функціонування мають, перш за все, орієнтуватися на досягнення у сфері науки й техніки та на споживачів, вивченням і задоволенням потреб яких мають займатися працівники відділу маркетингу.

На нашу думку, маркетингова діяльність допомагає підприємству, з одного боку, задовольняти потреби споживачів, а з іншого — збільшувати обсяги реалізації виготовленої продукції. Саме організація та реалізація цих завдань на підприємстві має здійснюватися відділом чи то службою маркетингу.

Хлібопекарська галузь відіграє визначну соціальну та стратегічну роль у житті суспільства, задовольняючи потреби населення в основному харчовому продукті. Відповідно до офіційної статистики, динаміка обсягів виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні має стійку тенденцію до зниження.

До 1990 року в Україні щороку випікалося близько 7 млн. тонн хліба та хлібобулочних виробів. У подальші роки виробництво зазначеної продукції зменшилося більше, ніж у 3 рази [7, с. 170]. На сьогодні темпи виробництва хлібобулочних виробів сповільнюються кожен рік.

За даними Державної служби статистики, у 2012 році в Україні вироблено 1694,2 тис. тонн хліба та хлібобулочних виробів, що на 2,1 відсотка менше, ніж у попередньому році (у 2011 році зменшення порівняно з попереднім, 2010 роком, становило 1,1 відсотка).

На нашу думку, таке зниження темпів виробництва хлібобулочних виробів значно залежить від відсутності відділу маркетингу на підприємствах та у невизначеності стратегії розвитку продукції підприємства.

Відділ маркетингу на деяких хлібопекарських підприємствах України функціонує вже багато років та приносить свої позитивні результати роботи. Проте багато українських підприємств даної промислової галузі на сьогоднішній день чудово існують і як ось продовжують працювати без усіляких планів маркетингу. Для підприємств, що звикли випікати хліб ще за стандартами СРСР, діяльність служб дослідження ринку, маркетингового аналізу та інше – річ майже не зрозуміла та непотрібна. Але вже тепер велика кількість компаній в умовах конкуренції починають розуміти необхідність наявності відділу маркетингу та пріоритету маркетингової діяльності перед комерційною.

Маркетингова діяльність підприємств хлібопекарської галузі передбачає створення відділу маркетингу або відповідного підрозділу на цільовому підприємстві. Створення маркетингової служби передбачає дотримання таких принципів [2, с. 45]: цілеспрямованість; чіткість організаційної структури; структуризація; гнучкість; стимулювання активності й творчості працівників; координованість і узгодженість дій окремих підрозділів і виконавців тощо.

Державною службою статистики України, Державним комітетом України з харчової промисловості, Об'єднанням підприємств хлібопекарної промисловості «Укрхлібпром» з метою оцінки ефективності роботи підприємств хлібопекарської галузі проведено анкетування керівників цільових підприємств хлібопекарської галузі України в Житомирській області. Дане дослідження проводилося в грудні 2012 року, анкета містила запитання щодо наявності відділу маркетингу на підприємстві та перспективи його створення в майбутньому.

Основною метою даного дослідження було визначення наявності маркетингового відділу на підприємств і хлібопекарської промисловості та ставлення керівництва підприємств до даного питання.

Тож, для досягнення поставленої мети ставилися і виконувалися такі завдання: визначити, чи існує на підприємстві відділ маркетингу; якщо такого відділу на підприємстві не існує, то які підрозділи виконують його функції; визначити за відсутності на підприємстві відділу маркетингу чи вважається за потрібне його створення та чи потребує керівництво додаткової методичної допомоги у цьому питанні.

Проаналізовані результати анкетного опитування серед 42-х цільових підприємств Житомирської області, щодо наявності на підприємствах відділу маркетингу або маркетингового підрозділу свідчать про те, що лише 10% респондентів від загальної кількості опитуваних дали позитивну відповідь, 90% – негативну. Серед 42 цільових підприємств лише на 6 підприємствах (що становить 10%) функціонує відділ маркетингу.

На нашу думку, дані показники опитування свідчать про відсутність стратегічного бачення керівниками підприємств хлібопекарської галузі розвитку власної продукції та підприємства загалом.

З іншого боку, найбільшими виробничими підприємствами хліба в Житомирській області, на яких функціонує відділ маркетингу, є ТОВ «Бердичівський хлібозавод» (28,4%), ТОВ «Золотий коровай» (26,9%), ПАТ «Новоград-Волинський хлібозавод» (13,3%), ПАТ «Коростенський хлібозавод» (8,5%). Частка цих чотирьох хлібозаводів у загальному обсязі виробництва хліба в цілому складає 77 відсотків. Питома вага виробництва хліба іншими хлібозаводами складає від 0,8 до 5%.

Тож, якщо проаналізувати залежність наявності відділу маркетингу від величини підприємства, то серед 6 підприємств, на яких функціонує відділ маркетингу, 5 підприємств відноситься до середніх підприємств з кількістю найнятих працівників до 1000 осіб та валовим доходом, що не перевищує на рік 5 млн. євро, і лише 1 підприємство відноситься до малих підприємств, у яких чисельність працюючих не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції не перевищує 500 тис. євро.

Також важлива інформація про те, як керівництво підприємств, на яких не функціонує відділ маркетингу ставиться до створення такого відділу на своєму підприємстві, (рис. 1).

Рис. 1. Аналіз важливості створення відділу маркетингу

Джерело: Сформовано автором за результатами анкетного опитування

Аналізуючи рис. 3, можна дійти висновку, що лише 19 керівників (5 малих та 14 середніх) підприємств хлібопекарської галузі в Житомирській області із загальних 36, на яких ще не функціонує відділ маркетингу, вважають за потрібне створювати даний відділ у складі підприємства. До них належать переважно середні підприємства, більшість малих підприємств не вважає за доцільне створення маркетингового відділу.

Зрозуміло, що відділи маркетингу доцільно створювати на великих або середніх підприємствах. Тому постає питання: а як бути малим підприємствам, як будувати свою маркетингову діяльність, щоб виживати у складних економічних умовах? Вирішити це питання можна за допомогою створення аутсорсингових маркетингових компаній. Сутність аутсорсингу полягає у підвищенні ефективності роботи компанії за рахунок передання не тільки деяких функцій, але й бізнес-процесів для виконання зовнішнім організаціям з метою оптимізації всіх видів ресурсів і концентрації зусиль на основному виді діяльності [4 с. 45]. Аутсортингові маркетингові компанії можна створювати на базі торгово-промислової палати. Отже, підприємства за умов розроблення продуманої та виваженої маркетингової політики використання аутсорсингу можуть значно підвищити результативність своєї діяльності.

Наголосимо, що створення відділу маркетингу на будь-якому підприємстві – це, в першу чергу,

зміни для самого підприємства. Багато керівників підприємств просто не готові до таких змін. Основними причинами виступають: відсутність фінансів на підприємстві, недалекоглядність керівництва та відсутність стратегічного типу мислення, ведення господарської діяльності за принципом СРСР без постійного моніторингу ринкової ситуацій, або просто небажання брати на себе відповідну відповідальність.

У цілому великі та середні підприємства демонструють більш високі показники готовності до змін при створенні відділу маркетингу, що пов'язано насамперед із наявністю у керівників краще сформованого стратегічного типу мислення.

Тому, перед прийняттям рішення про створення відділу маркетингу на підприємстві керівникам необхідно чітко усвідомлювати необхідність змін і розробити відповідний план управління ними, а також бути готовим до можливого опору цим змінам.

Усе вищезазначене доводить, що за результатами досліджень у багатьох керівників підприємств хлібопекарської промисловості відсутнє стратегічне бачення розвитку власних підприємств, можливо, деякою мірою, навіть апатія стосовно створення відділу маркетингу на підприємствах хлібопекарської промисловості. Проте, саме за допомогою функціонуванню відділу маркетингу й орієнтації підприємств хлібопекарської промисловості на споживача дана галузь промисловості може вийти з кризи і забезпечити умови стійкого зростання.

Висновки. Узагальнюючи теоретично-методичні засади створення відділу маркетингу на підприємствах хлібопекарської галузі зазначимо, що проблема виживання підприємств хлібопекарської промисловості у швидкозмінному навколишньому середовищі змушує їх шукати нові стратегії та методи управління, які базуються на засадах маркетингу. Тому, в ситуації, що склалася, необхідний пошук і об'єктивне оцінювання можливих варіантів, оптимальних шляхів створення та функціонування відділу маркетингу на підприємствах хлібопекарської галузі України.

При розробці практичних рекомендацій щодо необхідності створення відділу маркетингу,варто виокремити можливість делегування відповідних функцій маркетинговим аутсорсинговим компаніям, які зможуть на високопрофесійному рівні забезпечувати організацію та здійснення маркетингової діяльності підприємств хлібопекарської галузі. Співпраця з аутсорсинговими компаніями найбільш важлива для малих підприємств, оскільки значні витрати на створення відділу маркетингу та постійне його фінансування можна скоротити за рахунок такого бізнес-рішення.

Зазначимо, що створення відділу маркетингу на підприємствах хлібопекарської галузі – це, перш за все, зміни для підприємства, і тому керівництву необхідно чітко усвідомлювати необхідність таких змін.

Це надзвичайно актуальне завдання, оскільки дозволить зміцнити ринкові позиції як самого підприємства, так і галузі в цілому, та підвищити її конкурентоспроможність, що позитивно вплине на розвиток економіки України загалом.

Список літератури

1. Друкер, П. Ф. Энциклопедияменеджмента: пер. с англ. О Л. Пелявского / П. Ф. Друкер / под ред. Т. А. Гуреш. – М.: Издательскийдом "Вильямс", 2004. –432 с.
2. Котлер Ф. Основымаркетинга/ Ф. Котлер– М.: «Ростинэр», 1996. – 704с.
3. Мескон М.Х. Основы менеджмента: Пер. с англ./ М.Х. Мескон, М.Альберт, Ф.Хедоури – М.: Дело, 1997. – 704 с.
4. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. И. Минервина; — М.: «Альпина Паблишер«, 2011. — 454 с.
5. Пріоритети інноваційного розвитку АПК України: наукова доповідь / Юзефович А. Е. , Крисанов Д. Ф. — К.: Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. — 55 с.
6. Продовольчий комплекс України: стан і перспективи розвитку / Л.В. Дейнеко, А.О. Коваленко, П.І. Коренюк, Е.І. Шелудько; за ред. Б.М. Данилишина. – К. : Наук. думка, 2007. – 276 с.
7. Статистичний щорічник Житомирської області за 2012 рік. – Житомир: Головне управління статистики у Житомирській області, 2007. – 450 с.
8. Тарасюк Г. М. Потенціал підприємств харчової промисловості Житомирської області: основні тенденції і планування розвитку: монографія / Г. М. Тарасюк. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 277 с.

Аннотация

Анна Кулаковская

РОЛЬ ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Отражен современный подход к определению эффективности работы предприятий хлебопекарной промышленности. Рассмотрены роль и значение отдела маркетинга как неотъемлемого элемента развития отрасли. Подчеркивается, что развитие предприятий хлебопекарной отрасли промышленности невозможно без создания и функционирования отдела маркетинга на целевых предприятиях и постоянного мониторинга рынка на его основе.

Ключевые слова: *эффективность, хлебопекарная отрасль, маркетинг, отдел маркетинга.*

Summary

Anna Kulakovska

ROLE OF THEMARKETING DEPARTMENT OF ENSURE EFFECTIVEWORK OF ENTERPRISES OF THE BAKING INDUSTRY IN UKRAINE

The modern approach to determine the efficiency of the enterprises of the baking industry. The role and importance of the Marketing Department as an integral part of the industry. The article emphasizes that the development of enterprises baking industry is impossible without the creation and functioning of the marketing department to target enterprises and constant monitoring of the market based on it.

Keywords: *efficiency, bakery industry, marketing, marketing department.*

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

УДК 657:330.142.2

© Ковальчук Т.М., Вергун А.І., 2014
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

АНАЛІЗ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В УМОВАХ ЗБИТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано деякі методологічні підходи до аналітичного забезпечення управлінських рішень у сфері реального інвестування, запропоновано методику аналізу проектів енергоощадних заходів з позиції їх інвестиційної привабливості.

Ключові слова: *інвестиційні проекти, інвестиційна привабливість, фінансовий аналіз, методика фінансового аналізу.*

Постановка проблеми. Інвестиції є рушієм розвитку як окремого підприємства, так і всього суспільства. Тому аналіз шляхів приросту капіталу викликає зацікавленість в дослідників. Особливої ваги набувають питання можливості глибинних структурних змін у господарській діяльності підприємств. Ці зміни, передусім, залежать від ефективності реалізації реальних інвестиційних проектів. На практиці прийняття рішення про інвестування має суб'єктивний характер, проте для особи, яка приймає його, завжди важливі об'єктивні критерії, на основі яких визначають ступінь привабливості конкретного інвестиційного проекту.

Центральним моментом усієї процедури експертизи інвестиційного проекту є його фінансовий аналіз. В умовах ризику та кризи довгострокові рішення зумовлюють необхідність нових підходів до їх аналітичного забезпечення. Тому актуальними є питання вдосконалення методик фінансового аналізу, які б враховували особливості діяльності та систему цілей в інвестиційній стратегії підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми теорії, методології й організації аналізу інвестиційної діяльності стали предметом дослідження вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема таких, як Г. О. Бардиш, І. О. Бланк, А. Ф. Гойко, М. П. Денисенко, Д. А. Єндовицький, Ф. В. Зелхерт, М. І. Кісіль, Я. Д. Крупка, К. Лехнер, К. Майєр, Т. В. Майорова, О. В. Мертенс, Л. М. Павлова, А. А. Пересада, П. С. Рогожин, В. Г. Федоренко, М. П. Черваньов, В. Я. Шевчук та ін. Питання фінансового аналізу інвестиційних проектів розглянуто в працях В. В. Ковальова, Г. О. Крамаренко, В. О. Подольської, Е. Хелферта, Ю. С. Цал-Цалка, А. Д. Шеремета, С. І. Шкарабана, О. В. Яріш та ін. Вони аналізують коло питань, що виникають у процесі реалізації реальних інвестиційних проектів, і пропонують шляхи їх вирішення. Водночас у наявних дослідженнях недостатньо уваги приділено питанням фінансового аналізу інвестиційної привабливості та використанню його результатів у прийнятті управлінських рішень по реальних проектах. Зокрема, необхідне створення методики аналізу реальних проектів з урахуванням системи умов, що визначають їхню інвестиційну привабливість.

Постановка завдання - обґрунтувати деякі методологічні підходи до аналітичного забезпечення управлінських рішень у сфері реального інвестування, запропонувати методику аналізу проектів енергоощадних заходів з позиції їх інвестиційної привабливості.

Викладення основного матеріалу дослідження. Комплексний підхід до аналізу привабливості реальних інвестиційних проектів передбачає обґрунтування системи аналітичних показників. При цьому необхідно виходити з певних міркувань. З одного боку, реалізація проекту може передбачати зміни величини, стану, складу, структури й ефективності використання ресурсів підприємства, а з другого, – зміни величини, складу та структури джерел фінансування діяльності підприємства, які визначають фінансовий стан і, відповідно, перспективний фінансовий результат діяльності підприємства. І одні, й інші фактори формують інвестиційну привабливість проекту, а рівень зміни цих факторів характеризує її відносний ступінь.

Безпосереднім наслідком реалізації реальних інвестиційних проектів є зміна ефективності операційної діяльності, на яку впливає ефективність використання виробничих ресурсів. Основними напрямками її підвищення є [1, с.151]: поліпшення відтворювальної структури капіталовкладень, підвищення питомої ваги витрат на технічне переозброєння та реконструкцію підприємства, вдосконалення технологічної структури капітальних вкладень, збільшення в них питомої ваги устаткування й, відповідно, скорочення будівельно-монтажних робіт, пріоритетне забезпечення капітальними вкладеннями прогресивних напрямів науково-технічного прогресу, які сприяють зниженню ресурсомісткості виробництва та підвищенню якості продукції.

При визначенні ефективності операційної

діяльності аналізується ефективність використання засобів виробництва (виробничих активів), яка залежить від ефективності використання трудових ресурсів, матеріальних ресурсів та основних засобів.

Основні засоби є об'єктом реального інвестування як один із важливих виробничих факторів. Їх технічний стан і ефективність використання прямо впливають на результати господарської діяльності підприємства. Повне та раціональне використання основних засобів підприємства сприяє поліпшенню всіх його техніко-економічних показників [2, с.296]: зростанню продуктивності праці, збільшенню фондовіддачі, збільшенню випуску продукції, зниженню витрат на її виробництво, економії капітальних вкладень. Зростання та вдосконалення засобів праці забезпечують безперервне підвищення технічної оснащеності та продуктивності праці виробничого персоналу. Знаряддя праці, які є найбільш активною частиною основних виробничих засобів, становлять матеріальну основу виробничої потужності підприємства [3, с.132]. На практиці та в теорії як узагальнюючий показник ефективності використання основних засобів застосовується показник «фондомісткість».

Важливе значення інвестиційний проект має з погляду можливості раціональнішого та економнішого витрачання в процесі виробництва виробничих запасів. Матеріальні витрати становлять найбільшу частку у вартості продукції. Тож аналіз дає можливість віднайти значні резерви економії. Необхідність економії матеріальних ресурсів особливо відчутна за умов зростання масштабів споживання сировини, матеріалів, енергії у виробництві продукції, зростання цін на ресурси. Забезпечити економію матеріальних ресурсів можна через реалізацію проектів з впровадження ресурсозберігаючої техніки, в маловідходних і безвідходних технологій.

Отже, реальні інвестиційні проекти впливають на операційну діяльність підприємства (через зміну виробничих ресурсів). Тому об'єктом аналізу їх привабливості виступає ефективність операційної діяльності. При визначенні ефекту використання засобів виробництва як критерій доцільно застосувати показник операційного прибутку. А ефективність використання основних виробничих засобів і матеріальних оборотних активів – оцінювати показником рентабельності операційної діяльності, модель якого набула різних модифікацій.

Для аналізу напрямків підвищення ефективності операційної діяльності за рахунок впровадження реальних проектів доцільно застосовувати модель рентабельності операційної діяльності виду:

$$P_{ОД} = \frac{1 - B_{1П}}{Фм + КзВА_О + КзМОЗ_i}, \qquad (1)$$

де $P_{ОД}$ – рентабельність операційної діяльності; $B_{1П}$ – витрати на 1 грн. реалізованої продукції; *Фм* – коефіцієнт капіталомісткості (фондомісткості); *КзВАо* – коефіцієнт закріплення виробничих оборотних активів; *КзМОЗі* – коефіцієнт закріплення інших матеріальних оборотних активів.

Проте при аналізі збиткових підприємств (значна їх частина потребує капітальних вкладень) жодна з існуючих моделей не може відобразити тих аспектів зміни ефективності операційної діяльності підприємства, як у випадку із рентабельними підприємствами. На графіку (рис. 1) зображені лінії залежності рентабельності операційної діяльності від зміни показників витрат на 1 гривню продукції, фондомісткості, коефіцієнта закріплення виробничих оборотних активів і коефіцієнта закріплення інших матеріальних оборотних активів за даними ВАТ «Чернівцісільмаш».

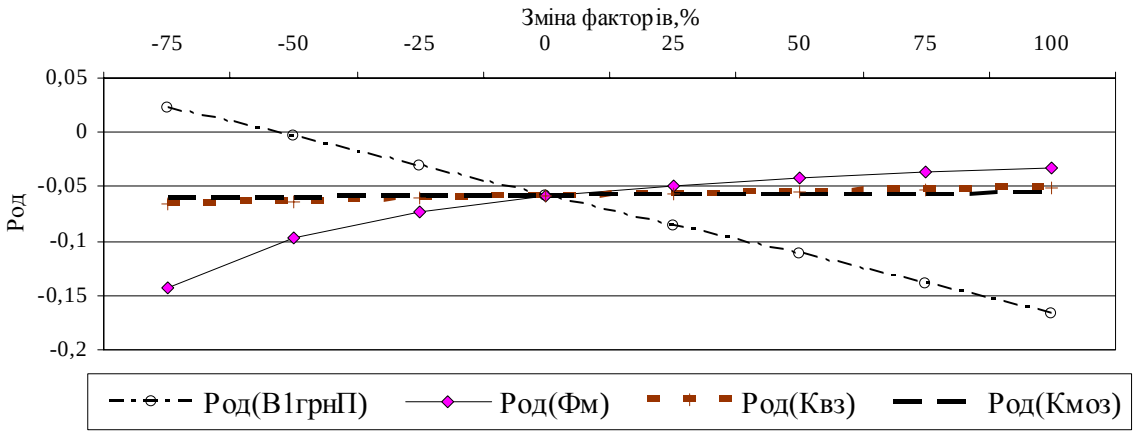


Рис. 1. Факторна залежність рентабельності операційної діяльності підприємства

Кожний фактор розглядається ізольовано без урахування зміни інших факторів. Найбільше рентабельність залежить від зміни витрат на 1 гривню продукції та фондомісткості. Ця залежність лінійна. Причому при збільшенні витрат на 1 гривню реалізованої продукції на рентабельність зменшується. Поки витрати на 1 гривню реалізованої продукції більші за одиницю лінії впливу фондомісткості та двох коефіцієнтів закріплення безмежно наближатимуться до

нульової позначки, але не перетнуть її, відображаючи таким чином зниження збитковості (збільшення рентабельності), що складно інтерпретувати з економічної точки зору, оскільки збільшення фондомісткості та сповільнення оборотності оборотних активів свідчать про зниження ефективності діяльності підприємства.

Якщо ж витрати на 1 гривню реалізованої продукції будуть менші за 1, то ці три графіки матимуть зворотне спрямування (рис. 2). На рис. 2 зображено характер залежності між рентабельністю операційної діяльності та факторними показниками фондомісткості, коефіцієнта закріплення виробничих оборотних активів і коефіцієнта закріплення інших матеріальних оборотних активів. При зменшенні часткових показників рентабельність зростає, причому найбільш стрімко – при зменшенні фондомісткості. При збільшенні часткових показників графіки спрямовані до нуля, але перетнуть цю позначку лише при *В/1П* > 1.

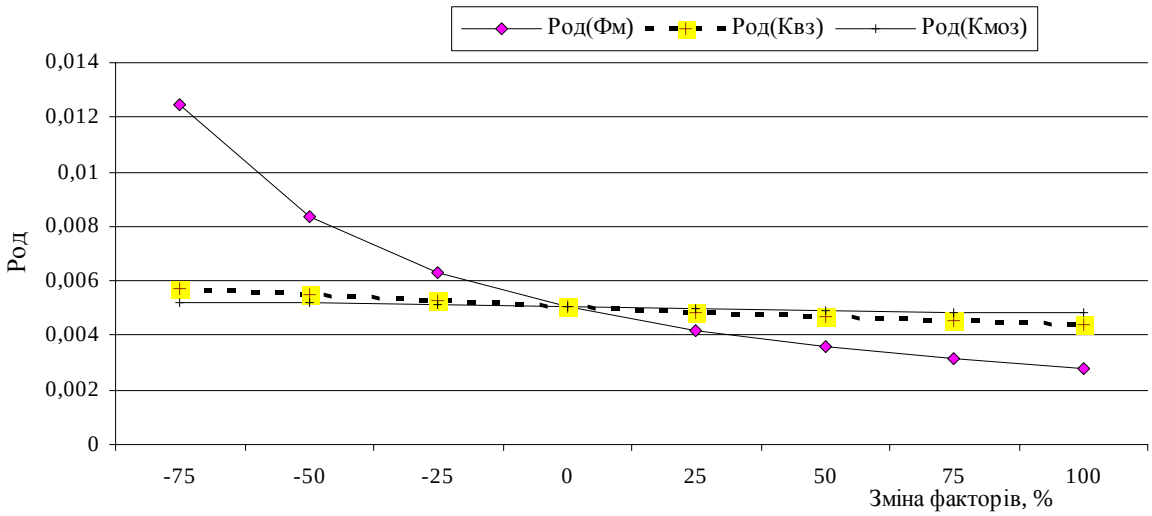


Рис. 2. Факторна залежність Род при В/1П < 1.

Отже, рентабельність операційної діяльності має обмежене застосування при аналізі збиткових підприємств, оскільки при зміні направленості функції втрачається економічний зміст залежності. Показник дає спотворене уявлення про структуру впливу. Проте можна отримати об'єктивну оцінку ефективності операційної діяльності на основі даної моделі (формула (1)), в тому числі у випадку збитковості, якщо зміну факторних показників розглядати динамічно. Як узагальнюючий показник ефективності при такому підході запропонується використовувати середній темп росту змінних рентабельності операційної діяльності $\overline{To}$, що визначається на основі індивідуальних темпів росту T_i кожного фактора X_i, зважених на відповідні вагові коефіцієнти ω_i, визначених на основі індивідуальних впливів цих факторів $\Delta Y(X_i)$ (рис. 3).

При розрахунку значимості кожного фактора за основу взято те, що вона відображається у величині його впливу на показник рентабельності операційної діяльності. Для об'єктивної оцінки пропонується використання інтегрального способу, який дає можливість виміряти вплив без встановлення чіткої черговості.

При визначенні відносної значимості факторів на основі величини спричиненого ними впливу за базу порівняння взято величину середнього впливу. При цьому до уваги береться тільки інтенсивність впливу без урахування його напрямку (знаку мінуса). Відповідно, вагові коефіцієнти ω_i визначаються як відношення величини впливу окремого фактора на рентабельність операційної діяльності до середнього впливу всіх факторів:

$$\omega_{Xi} = \frac{|\Delta Рвк(Xi)|}{\sum|\Delta Рвк(Xi)|} \cdot n, \qquad (2)$$

де *Xi* – фактор впливу; *n* – число факторів.

На останньому етапі визначається середній темп зростання показників ефективності операційної діяльності ($\overline{To}$) за період *t*:

$$\overline{To} = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n} T_i \cdot \omega_i, \qquad (3)$$

де T_i – темп зміни *i*-го показника; *n* – кількість показників.

Цей показник зручний в інтерпретації, оскільки часткові темпи зростання мають однакову спрямованість – бажане зменшення темпів зростання витрат на 1 гривню продукції, фондомісткості та коефіцієнтів закріплення активів. Значення $\overline{To} < 1$ свідчить про позитивні зміни факторів рентабельності операційної діяльності (зростання ефективності операційної діяльності), а $\overline{To} > 1$, навпаки, – про зростання негативного впливу.

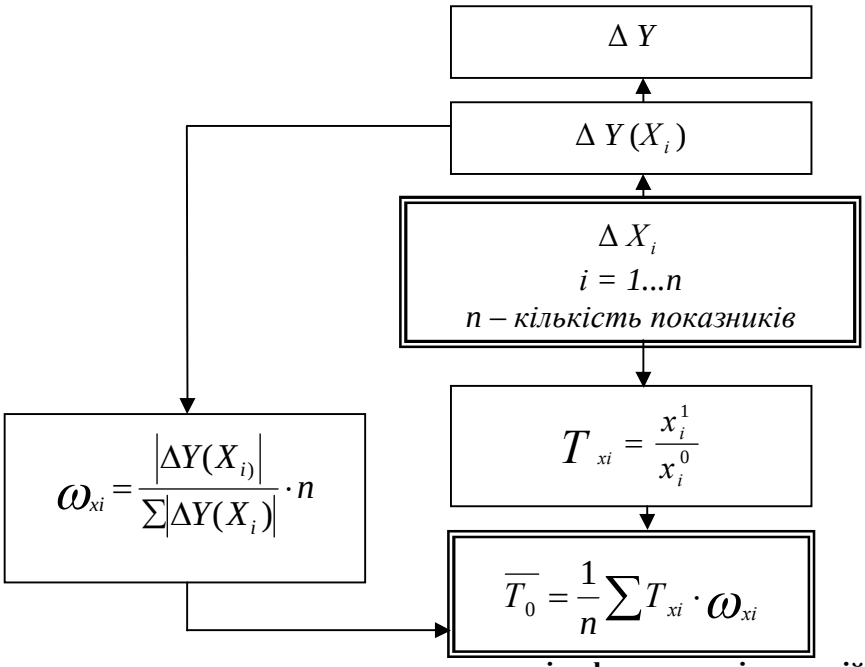


Рис. 3. Розрахунок середнього темпу росту показників ефективності операційної діяльності

Запропоновано використання показника $\overline{To}$ і в прогнозному аналізі, в системі якого він відображатиме вплив реального проекту на ефективність операційної діяльності підприємства і, отже, допоможе оцінити цей важливий аспект його інвестиційної привабливості.

На основі цього показника розроблено модель оцінки найбільш привабливого проекту енергоощадних заходів для підприємств сільськогосподарського машинобудування, яка дає можливість пов'язати характеристики різних проектів із особливостями об'єкта інвестування та зробити їх вибір оптимальним.

Реалізація проектів енергоощадних заходів відіб'ється на зміні значення показника, зокрема: інвестиційні витрати призведуть до збільшення середньорічної вартості основних засобів та операційних витрат (за рахунок приросту амортизації), з одного боку, а річна економія енергоресурсів – до зменшення операційних витрат, з другого. Що стосується коефіцієнтів закріплення виробничих оборотних активів та інших матеріальних оборотних активів, то встановлено, що зважені темпи їх росту дуже малі. Крім того, підприємства сільськогосподарського машинобудування переважно працюють не на повну виробничу потужність. Тому розподілена частина загальновиробничих витрат у них незначна. Тому незначний і вплив цих показників.

Отже, показники інвестиційних витрат і річного доходу за рахунок економії енергоресурсів різних проектів по-різному впливатимуть на збільшення витрат на 1 гривню реалізованої продукції та фондомісткості. За інших незмінних умов темпи зростання основних показників моделі (1) можна подати як:

$$T_{B1П} = \frac{\frac{B+\Delta Aм-\Delta E}{P}}{\frac{B}{P}} \qquad (4)$$

$$T_{Фм} = \frac{\frac{\overline{O3}+\frac{K}{2}}{P}}{\frac{\overline{O3}}{P}} \qquad (5)$$

де $\Delta Aм$ – сума збільшення (приросту) амортизаційних відрахувань; ΔE – сума річної економії; P – обсяг реалізації продукції; B – операційні витрати; K – сума інвестиції.

Ураховано, що проекти можуть бути реалізовані як окремо, так і комбіновано. Питання вибору оптимальної комбінації може бути вирішене за допомогою оптимізаційної задачі. Запропонований критерій економічної ефективності енергоощадних заходів дає уявлення про те, наскільки позитивними в цілому виявляться зміни в операційній діяльності за умови вибору відповідного інвестиційного проекту. Позитивні тенденції характеризуються найменшим значенням показника $\overline{To}$. Тому цільова функція повинна бути мінімізована за середнім темпом зростання показників ефективності операційної діяльності ($\overline{To}$):

$$\sum_{i=1}^{I} \overline{To}_i \cdot x_i \to \min \qquad (6)$$

Для 10 проектів відображаються умови взаємодоповнення та взаємовиключення:

$$\begin{cases} x1 + x2 + x3 + x4 + x9 + x10 \le 1 \\ x5 + x6 + x7 + x8 \le 1 \end{cases} \qquad (7)$$

Якщо виходити з того, що хоча б один із проектів повинен бути прийнятий обов'язково, то отримаємо систему рівнянь:

$$\begin{cases} x1+x2+x3+x4+x9+x10=1 \\ x5+x6+x7+x8=1 \end{cases} \quad (8)$$

Таким чином, поставлено задачу цілочислового програмування у вигляді:

$$\sum_{i=1}^{I} \overline{To}_i \cdot x_i \to \min$$

$$\begin{cases} x1+x2+x3+x4+x9+x10=1 \\ x5+x6+x7+x8=1 \end{cases}$$

$$x_i \le 1 \quad (9)$$

$$x_i \ge 0$$

$$x_i - \textit{цілі числа}, \ i=1,...,10$$

Ця задача легко розв'язується за допомогою функцій табличного процесора Microsoft Excel.

Висновки. Реалізація реальних проектів як одну із своїх підцілей передбачає підвищення ефективності операційної діяльності, головним узагальнюючим показником якої виступає рентабельність операційної діяльності. Існуюча на сьогодні методика його аналізу потребує вдосконалення, оскільки при аналізі збиткових підприємств він має обмежене застосування. Перетворюючись фактично на показник збитковості, він спотворено відображає вплив факторів його зміни. Тому запропоновано фактори впливу розглядати окремо, в ролі ж узагальнюючого показника пропонується використовувати середній темп росту часткових показників моделі рентабельності операційної діяльності, визначений на основі індивідуальних вагомостей кожного. Специфіка підходу полягає у більшому акценті не на абсолютних показниках, а на показниках динаміки, на виявленні тенденцій. Запропонована методика враховує системний підхід, при якому досягнення проміжних цілей інвестування розглядається як передумова досягнення кінцевих. Перевагою запропонованого показника є зручність інтерпретації, особливо для випадку збитковості.

Основні особливості проектів із заощадження енергоресурсів позначаються на методиці аналізу інвестиційних проектів. Як базовий критерій оцінки варто використовувати величину річної економії від зниження витрат на енергоресурси. Із використанням даного показника для оцінки можливості реалізації проектів, які виключають і не виключають один одного, на основі середнього темпу зростання показників ефективності операційної діяльності запропоновано модель задачі цілочислового програмування. Ця модель дає можливість пов'язати характеристики різних проектів енергоощадних заходів із особливостями об'єкта інвестування та вибрати оптимальний варіант рішень за критерієм їх впливу на ефективність операційної діяльності в умовах збитковості підприємств.

Список літератури

1. Основи інвестиційно-інноваційної діяльності : навч. посібник / [за науковою редакцією В. Г. Федоренко]. – К. : Алерта, 2004. – 431 с.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности : учебник / [Н. А. Русак, В. И. Стражев, О. Ф. Мигун и др.] ; под общ. ред. В. И. Стражева. – Мн. : Высш. школа, 1998. – 398 с.
3. Манів З. О. Економіка підприємства : навч. посібник / З. О. Манів, І. М. Луцький. – К. : Знання, 2004. – 580 с.

Аннотация

Татьяна Ковальчук, Андрей Вергун

АНАЛИЗ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ УБЫТОЧНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Обосновано некоторые методологические подходы аналитического обеспечения управленческих решений в сфере реального инвестирования, предложена методика анализа проектов энергосберегающих мероприятий с позиции их инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: *инвестиционные проекты, инвестиционная привлекательность, финансовый анализ, методика финансового анализа.*

Summary

Tatyana Kovalchuk, Andrey Vergun

ANALYSIS OF APPEAL LIVE INVESTMENT PROJECTS UNDER UNPROFITABLE ACTIVITY COMPANIES

Proved some methodological approaches to analytical support management decisions in real investment, proposed the method of analysis of projects of energy saving measures position of their investment attractiveness.

Keywords: *investment projects, investment attractiveness, financial analysis, financial analysis technique.*

УДК 657.422.7 : 657.633

© Михалків А.А., 2014
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ТАРА ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ

Досліджуються підходи до кругообігу тари за стадіями її життєвого циклу, що дозволило ідентифікувати тару в системі об'єктів бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю залежно від етапів її руху.
Ключові слова: *бухгалтерський облік, внутрішній контроль, стадії життєвого циклу тари, тара.*

Постановка проблеми. Трансформація підходів до призначення тари в процесі господарювання , що пов'язана з її розумінням як частини матеріально-ресурсного потенціалу та інструменту маркетингових комунікацій , вимагає перегляду підходів до організації та методики бухгалтерського обліку операцій з тарою.

Відповідно, розробка комплексного підходу до бухгалтерського обліку та контролю операцій з тарою дозволить сформувати інформаційне забезпечення для ефективного управління як матеріально – ресурсним потенціалом підприємства, так і економічними вигодами , пов'язаними з володінням і використанням тари як складової майна підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання, пов'язані з бухгалтерським обліком та контролем операцій з тарою порушувалися в працях вітчизняних учених : П.Г. Вашкова, Н.П. Дробишевського, М.І. Молдованової, К.С. Фетісова та зарубіжних вчених: І.І. Ільїна, О.Є. Качкової, І.А. Ламикіна, В.М. Лемеш, М.Л. П'ятова, С.А. Стукова та інших.

Постановка завдання. Мета даної статті полягає ідентифікації підходів до сутності поняття «тара» з позиції її призначення з метою удосконалення системи управління активами підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження. Недостатня обґрунтованість природи і специфіки тари як об'єкта бухгалтерського обліку, з позицій сучасного розуміння її призначення в господарській діяльності ускладнюють розуміння сутності даного поняття.

За результатами дослідження фахової наукової та періодичної літератури з економіки, встановлено підходи до трактування тари, що відображено на рис. 1.

Тара як складова майна підприємства, перш за все, є матеріальним об'єктом, який через виконання функцій забезпечення сортування, зберігання та транспортування продукції приносить підприємству економічні вигоди.

Проблема класифікації тари зумовлена її різноманітністю та багатофункціональністю, різним галузевим призначенням, а тому при диференціації методики бухгалтерського обліку і контролю тари треба керуватися її науково обґрунтованою класифікацією, що базується на економічній сутності, фізико-технологічних властивостях і призначенні.

Ураховуючи класифікацію тари, можливості її багаторазового використання, а також технологічні властивості на порядок її оцінки будуть впливати, по-перше, додаткові витрати, пов'язані з доведенням тари до стану, в якому вона придатна для експлуатації, по-друге, витрати, пов'язані з повторною експлуатацією, продажем або утилізацією тари.

Для цілей управління процесами господарювання тару належить розуміти як засіб, призначений для зберігання, сортування та транспортування інших об'єктів.

Тара як місткість для розміщення та транспортування продукції, на думку В.М. Лемеша [3, с. 11], повинна відповідати наступним умовам:

– забезпечення якості упакованого в неї товару. Передбачається, що тара повинна сприяти збереженню якості упакованого товару для його транспортування, зберігання, реалізації і збільшенню терміну його зберігання без погіршення споживчих властивостей;

– забезпечення безпеки товару для здоров'я і життя людей та навколишнього середовища. Тара оберігає сам товар від зовнішнього забруднення і забезпечує безпеку його використання;

– виконання соціальної функції. Тара інформує покупця про вміст товару, його виробника, властивості товару, термін його придатності та ін.

Ведучи мову про тару як засіб маркетингових комунікацій, маємо справу з упаковкою, зважаючи на те, що саме упаковка охоплює сферу стимулювання продажу, поширюючись на сферу комунікацій споживача з виробником або продавцем продукції. Добре продуманий зовнішній вигляд упаковки має певну цінність з погляду зручності для покупців і з точки зору просування товару на ринку для виробників.

Розуміння тари як елементу майнового потенціалу підприємства зумовлює необхідність у нинішніх умовах господарювання удосконалення методології бухгалтерського обліку. Одним із актуальних питань є облік оборотних і необоротних активів, що зумовлено потребою у їх наявності для кожного діючого підприємства задля здійснення господарської діяльності, а також для забезпечення контролю над станом їх використання.

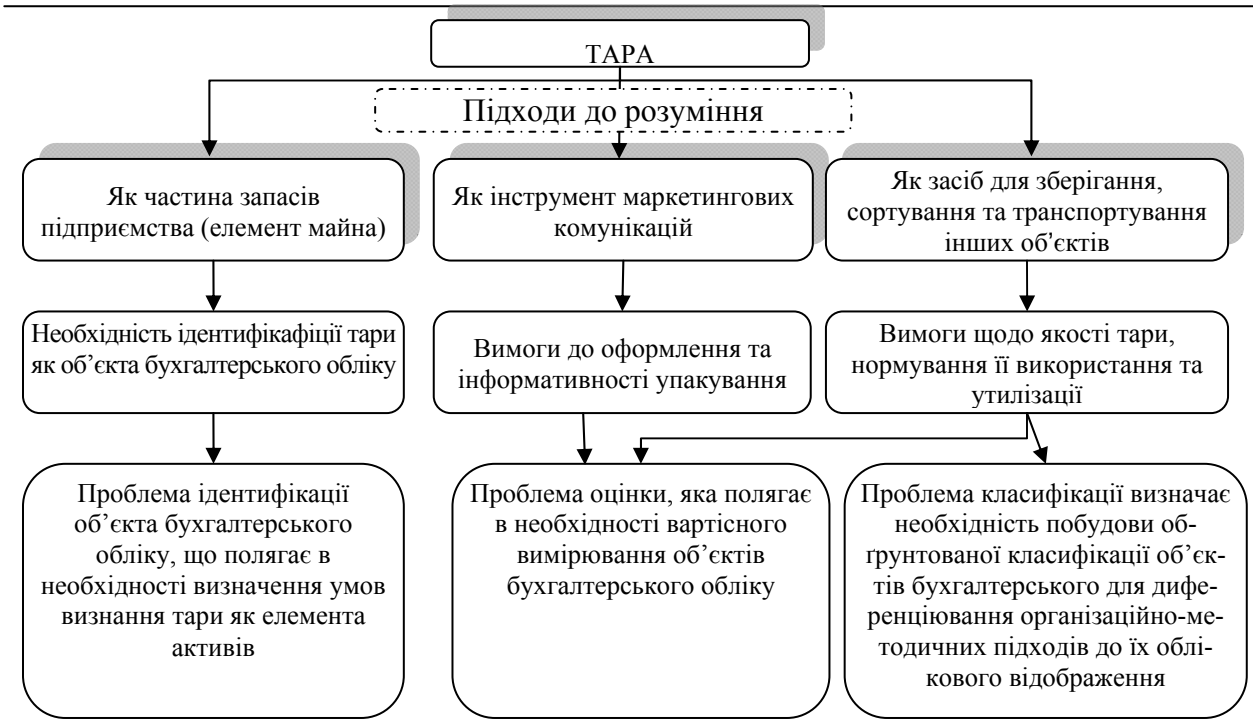


Рис. 1. Підходи до розуміння поняття «тара»

Тара – це майно підприємства, яке необхідне йому для здійснення своєї господарської діяльності. Ст. 139 ГКУ визначає майно, як сукупність речей та інших цінностей (включаючи нематеріальні активи), які мають вартісне визначення, виробляються чи використовуються у діяльності суб'єктів господарювання та відображаються в їх балансі або враховуються в інших передбачених законом формах обліку майна цих суб'єктів [1]. У Цивільному Кодексі України (ст. 190) зазначено, що «майном як особливим об'єктом вважаються окрема річ, сукупність речей, а також майнові права та обов'язки» [5]. Відповідно до Інструкції про проведення контрольних заходів фінансово-господарської діяльності підгалузей, об'єднань, підприємств, установ та організацій системи Міністерства транспорту та зв'язку України визначено, що «майно – сукупність речей та інших цінностей (включаючи нематеріальні активи), які мають вартісне визначення, виробляються чи використовуються у діяльності суб'єктів господарювання та відображаються в їх балансі або враховуються в інших передбачених законом формах обліку майна цих суб'єктів» [2]. Враховуючи факт відповідності критеріям, визначеним у Інструкції, Цивільному та Господарському кодексах можна стверджувати, що тара є майном підприємства, що виробляється чи використовується у його діяльності.

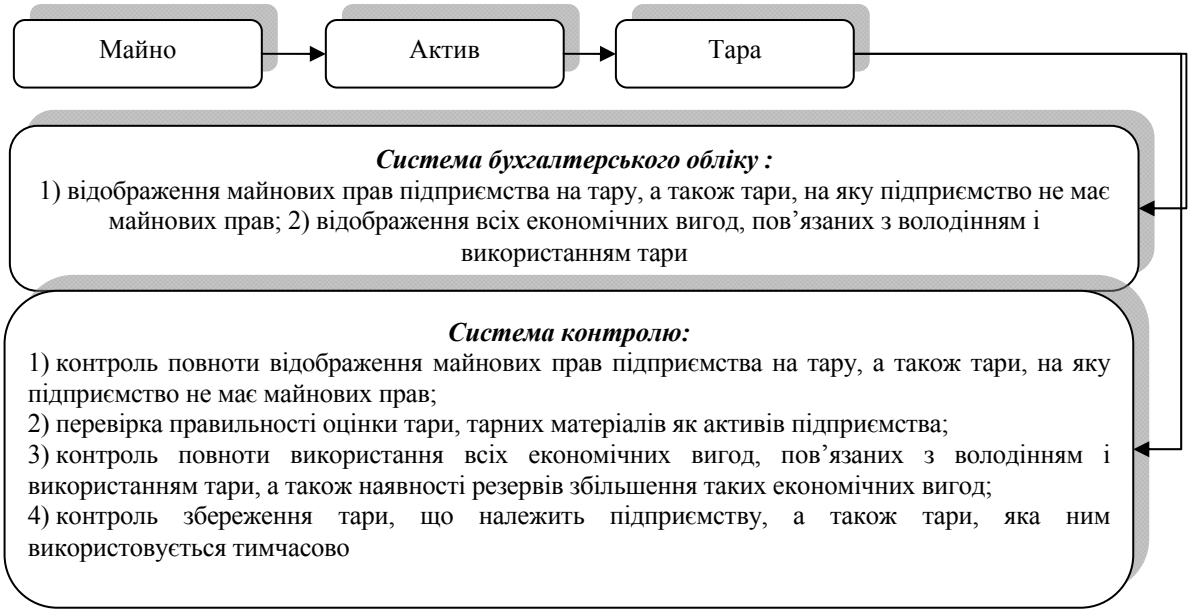


Рис. 2. Напрями використання систем бухгалтерського обліку і контролю при управлінні операціями з тарою підприємства (розроблено автором)

У бухгалтерському обліку тара відноситься до активів підприємства. Згідно з НП(С)БО 1 »Загальні вимоги до фінансової звітності» [4], активи визначаються як «ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до надходження економічних вигод у майбутньому». Відповідно, активи, в т.ч. і тара, є об'єктами бухгалтерського обліку й об'єктами контролю. Тож, підхід до розуміння тари, описаний на рис. 2, дозволив сформулювати напрями використання систем бухгалтерського обліку і контролю при управлінні операціями з тарою підприємства, що продемонстровано на рис. 2.

Тара, як об'єкт обліку та контролю, потребує налагодженої системи облікового відображення операції з її надходження, використання в процесі господарської діяльності та вибуття.

Життєвий цикл кругообігу тари починається з надходження тари на підприємство. Джерелами надходження може бути придбання, безоплатне отримання, отримання, в якості застави, оренда та самостійне виготовлення. У процесі господарської діяльності тара використовується для всіх необхідних потреб за рішенням господарюючого суб'єкту. На кінцевому етапі життєвого циклу тара потребує утилізації, з метою її ефективного використання як вторинної сировини та забезпечення сталого розвитку, в частині зменшення шкідливого впливу на навколишнє середовище. Стадії життєвого циклу тари як об'єкта бухгалтерського обліку і контролю наведені на рис. 3.

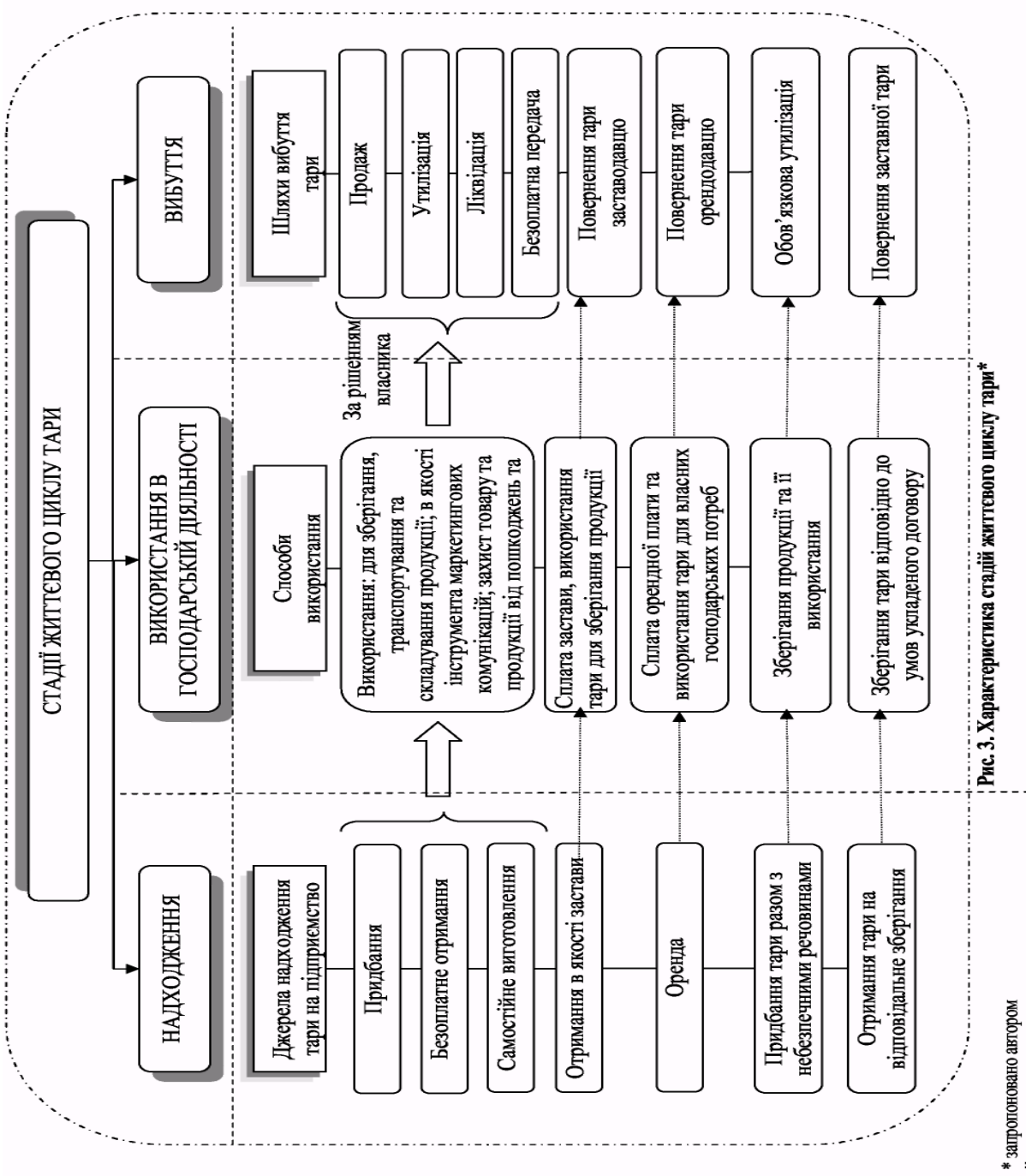


Рис. 3. Характеристика стадій життєвого циклу тари*

* запропоновано автором

На основі дотримання підходу до розуміння тари як засобу для зберігання інших активів, інструменту маркетингових комунікацій, а також елементу майнового потенціалу підприємства, встановлено що під тарою для цілей бухгалтерського обліку слід розуміти оборотний актив, призначений для полегшення зберігання, навантаження та транспортування інших активів підприємства, а також передачі інформації про виробника, склад та інші якості відповідних товарно-матеріальних цінностей.

З урахуванням даного визначення автором сформульовано основні напрями використання:

– системи бухгалтерського обліку: 1) відображення майнових прав підприємства на тару, а також тари, на яку підприємство не має майнових прав; 2) відображення всіх економічних вигод, пов'язаних з володінням і використанням тари;

- системи контролю: 1) контроль повноти відображення майнових прав підприємства на тару, а також тари, на яку підприємство не має майнових прав; 2) перевірка правильності оцінки тари та тарних матеріалів як активів підприємства; 3) контроль повноти використання всіх економічних вигод, пов'язаних з володінням і використанням тари, а також наявності резервів збільшення таких економічних вигод; 4) контроль збереження тари, що належить підприємству, а також тари, яка ним використовується тимчасово.

Це дозволить ідентифікувати тару як об'єкт бухгалтерського обліку і контролю, сформулювати в подальшому її завдання та визначити основний методичний інструментарій відображення господарських операцій з тарою для цілей формування інформаційної бази системи управління господарськими процесами, пов'язаними з використанням майна підприємства та залучення майна інших суб'єктів господарювання у свій господарський оборот.

Висновки. Визначено, що для посилення контролю за наявністю й ефективністю використання тари удосконалення організаційно – методичних засад облікового відображення і внутрішнього контролю відповідних господарських операцій треба здійснювати з урахуванням особливостей стадій її життєвого циклу (рис.3).

Використання наведеного підходу до кругообігу тари за стадіями її життєвого циклу дозволило ідентифікувати тару в системі об'єктів бухгалтерського обліку і контролю залежно від етапів її руху, розробити методичний інструментарій бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю.

Список літератури

1.Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi

2.Інструкція з бухгалтерського обліку тари на підприємствах і в організаціях державної торгівлі та громадського харчування, затверджена Наказом Міністерства торгівлі СРСР від 28.04.1986 N 93 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v0093400-86/print1323106519117267.

3. Лемеш В.Н. Тара: бухгалтерский учет, налогообложение, документальное оформление / В.Н. Лемеш. – Минск: Регистр, 2012. – 156 с

4.Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1»Загальні вимоги до фінансової звітності « від 27.06.2013р. № 627 [Електронний ресурс] − Режим доступу: http://www.buhgalter911.com/ Res/NPSBO/ NPSBO1.aspx

5.Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi

Аннотация

Алла Мыхалкив

ТАРА КАК ОБЬЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

Исследуются подходы к круговороту тары за стадиями ее жизненного цикла что позволило идентифицировать тару в системе обьектов бухгалтерского учета и внутреннего контроля в зависимости от этапов ее движения.

Ключевые слова : *бухгалтерский учет, внутренний контроль, стадии жизненного цикла тары, тара.*

Summary

Alla Myhalkiv

PACKAGING AS AN OBJECT OF ACCOUNTING AND INTERNAL CONTROL

In the article investigates approaches to circulation container in stages of its life cycle, which allowed identification of container objects in the system of accounting and internal control based on the stages of its movement.

Key words : *accounting for packing materials, internal control, stage of the life cycle of packaging, container.*

УДК 657.47:630

© Танасієва М.М., 2014
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ПРОБЛЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Розкрито еколого-економічне значення лісового господарства в ринковій економіці, економічні аспекти екологізації діяльності підприємств лісового господарства та проблеми їх відображення в обліку. Виявлено вимоги і напрямки удосконалення бухгалтерського обліку з урахуванням екологічного фактора як основного джерела інформації управління природоохоронною діяльністю лісового господарства.

Ключові слова: *екологізація, екологізація лісокористування, лісове господарство, природоохоронна діяльність, екологічно стійкий розвиток лісового господарства.*

Постановка проблеми. Екологія й економіка довгий час розвивалися як дві практично відособлені галузі знань. Економічна наука не приділяла належної уваги екологічним аспектам господарювання – навколишнє природне середовище завжди сприймалося суто як джерело ресурсів для господарської діяльності. І лише тепер, на сучасному етапі в науці став актуальнішим еколого-економічний напрям, навколишнє природне середовище розглядається в економічному, соціальному та політичному аспектах.

Лісове господарство як вид економічної діяльності відіграє важливу роль в економіці України, оскільки, по-перше, ліси виконують природно-захисні, рекреаційні, відтворювальні, економічні та інші корисні функції як для держави в цілому, так і для кожного її громадянина, по-друге, продукція лісового господарства конкурентоспроможна не тільки в межах країни, а й за кордоном. Тому актуальна є проблема вдосконалення системи господарювання на підприємствах лісового господарства, складовою якої є екологізація процесу виробництва з метою запобігання заподіянню шкоди лісовим масивам та відображення цих процесів в обліку. Це зумовлює потребу уточнення ключових категорій, докорінного перегляду усталених постулатів господарської діяльності, принципів і методів її відображення в системі бухгалтерського обліку, який становить основну інформаційну базу для прийняття рішень на різних рівнях управління.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різні аспекти бухгалтерського обліку в лісовому господарстві розглядалися в роботах П.В. Васильєва, Г.П. Винокурової, В.Л. Джіковіча, О.М. Єдоніна, В.А. Ільїна, Н.І. Кожухова, Н.І. Мойсеєва, Г.Н. Ніколаєвої, Є.С. Павлової, І.В. Самойлова, І.М. Токарєва, Є.Н., Хінканіной та ін.

Дослідження окремих об'єктів бухгалтерського обліку природоохоронної діяльності здійснювали як зарубіжні, так і вітчизняні вчені: Р. Адамс, М. Бартоломео, Дж. Баума, Дж. Беббингтон, М. Беннет, Д.В. Бескровний, І.В. Бешуля, Е. Бужим, Р. Грей, В.М. Жук, С.В. Козменкова, О.М. Кондратюк, Н.М. Малюга, Е.К. Муруєва, Л.А. Насакина, Х.Ш. Нурмухамедова, В.З. Папінко, М. Стемпіень, Х. Хендриксен, М.Г. Чумаченко, В.О. Шевчук, С. Шелтеггер, Л.З. Шнейдман.

Безумовно, багато з рекомендацій, запропонованих цими авторами, актуальні і в даний час, проте у зв'язку з інституційними, організаційними та технологічними змінами, реформуванням вітчизняного обліку відповідно до міжнародних стандартів обліку та фінансової звітності, мінливої ролі бухгалтерського обліку у розв'язання екологічних проблем, вони вимагають нового переосмислення. Разом з тим, у науковій літературі майже не досліджені проблеми бухгалтерського обліку природоохоронної діяльності у лісовому господарстві. Так, спроби відображення екологічних аспектів у теорії та практиці бухгалтерського обліку та звітності організацій і установ лісового комплексу в порядку постановки питання робилися Л.Д. Дмитрієвою, Г. Максимовим, В.І. Мосягіним, Л. Максимовою, Е.К. Муруєвою, О.В. Морозовою.

У зв'язку з цим вважаємо за необхідне розгляд основних проблем щодо особливостей відображення в бухгалтерському обліку процесу екологізації лісогосподарської діяльності з позицій зростаючої ролі екологічного фактора.

Постановка завдання. Головною проблемою, яка визначена для розв'язання у даній статті є обмеження ролі бухгалтерського обліку у побудові концепції стійкого розвитку економіки та управлінні природоохоронною діяльністю лісового господарства. Виходячи з цього, метою статті є висвітлення основних проблем екологізації діяльності лісового господарства та відображення даних процесів у системі бухгалтерського обліку.

Викладення основного матеріалу дослідження. Виходячи з вищевикладеного існує потреба в уточненні вживаних термінів «екологізація економіки» й «екологізація лісокористування». Поняття екологізація в науці виникло відносно недавно та має неоднозначне тлумачення. Його сутність недостатньо чітко обґрунтована, як з філософського погляду, так і загальноекономічного. Так, у підручниках з природокористування термін екологізація в

широкому розумінні визначається як об'єктивно зумовлений процес переосмислення всієї суспільної праці, спрямований на збереження і розвиток суспільно-економічних функцій природи. Стосовно господарюючих підприємств процес екологізації виражається безпосередньо в екологізації виробництва. Під екологізацією виробництва розуміється сукупність усіх видів господарської діяльності, що забезпечують зниження негативного впливу виробництва і попереджують порушення екологічної рівноваги в природному середовищі. Екологізація виробництва може здійснюватись у таких напрямках: природозберігаюча раціоналізація господарської діяльності, яка націлена на удосконалення матеріального виробництва та невиробничої сфери; природоохоронна діяльність та екологічна орієнтація розміщення виробництва.

При цьому на рівні промислової діяльності екологізація виробництва передбачає: 1) екологізацію продукції, тобто розробку таких її видів, при використанні яких буде завдаватись мінімальна шкода навколишньому природному середовищу; 2) екологізацію технологій виробництва продукції, розробку безвідходних та маловідходних технологій, ефективного очисного обладнання, засобів автоматизації, замірів та контролю; 3) розробку варіантів отримання нової корисної продукції із побічних відходів [6, с. 60].

Екологізація виробництва розглядається також з погляду згладження еколого-економічних протиріч взаємодії суспільства та природи. Одним із напрямків є кардинальне переоснащення існуючого технологічного способу виробництва, шляхом його екологізації. Тобто необхідний такий спосіб організації та запуску виробничого процесу, при якому за мінімальних затрат живої та уречевленої праці і мінімальної шкоди, заподіяної природі, суспільство зможе досягти максимальної кількості високоякісної продукції та забезпечити максимальне збереження навколишнього середовища, екологічної рівноваги [10, с. 100].

Зустрічаються дещо інші теоретичні підходи до розв'язання даної проблеми. Так, І.М. Синякевич та Ю.Ю. Туниця [17, с.8] відповідність діючої системи природокористування, технологічних процесів сучасним вимогам охорони навколишнього середовища визначають поняттям «екологічність природокористування», а по відношенню до експлуатації лісових ресурсів – «екологічність лісокористування». Під екологічністю природокористування розуміються відносини, що складаються в процесі взаємодії виробництва з навколишнім середовищем, спрямовані на підвищення рівня екологічного ефекту на одиницю продукції, виробничої вартості.

Екологізація лісозаготівельного виробництва передбачає комплексне використання екологічно доступних ресурсів деревини, збереження, а в окремих випадках і збагачення лісових ґрунтів; збереження молодняку, узлісся та недеревної рослинності; створення сприятливих умов для відновлення лісової фауни; збереження та посилення рекреаційних, захисних та охоронних функцій лісу; збереження водних ресурсів та території лісового фонду. Екологізація основного та допоміжного виробництва в лісовій промисловості передбачає зниження забруднення навколишнього природного середовища, застосування екологічно безпечних матеріалів, комплексне використання сировини [12].

Враховуючи вищевикладене, доцільно буде визначити склад лісового сектору економіки для можливості подальшого удосконалення лісогосподарської діяльності з урахуванням екологічного фактора.

Лісовий сектор являє собою сукупність галузей і підгалузей економіки, зайнятих використанням і відтворенням лісових ресурсів (об'єднує лісове господарство і лісовий комплекс). Аналіз і поступове розв'язання еколого-економічних проблем природокористування в лісовому комплексі в рамках реалізації принципів стійкого розвитку зумовлені галузевою структурою, специфічними особливостями відновлюючи процесів. До цих пір в поняття «лісовий сектор», як і в його організаційну структуру, багато авторів вкладають різний зміст. Тому існує потреба відзначити деякі аспекти поділу й обґрунтування складу лісового комплексу. Наприклад, український дослідник В.І. Пила [11, с.23] лісопромисловий комплекс визначає як виробничо-економічну єдність лісових і обслуговуючих галузей, які забезпечують вирощування, експлуатацію лісу та комплексну переробку деревини. Конкретний склад галузі та підприємств лісопромислового комплексу автор зумовлює значенням продукції, що випускається, наявністю організаційно-технічних зв'язків з виробництва, кінцевої продукції, ступенем раціональності використання вхідної сировини. Г.В. Шалабін [13, с.137] (Росія) районний лісопромисловий комплекс подає як сукупність виробництв і галузей, пов'язаних з охороною і відтворенням лісових ресурсів, заготівлею, транспортуванням і переробкою деревини, забезпеченням підприємств комплексу кадрами та засобами виробництва. Між тим, львівський учений І.М. Синякевич [12, с.10-11] до складу лісового комплексу зараховує не тільки три галузі промисловості: лісову, деревообробну і целюлозно-паперову, але й лісове господарство. А М.І. Кожухов [16, с.222] до складу лісового комплексу країни (лісового сектора економіки) відносить лісопромислові комплекси і лісопромислові вузли, виробничі об'єднання лісових підприємств та комплексні лісові підприємства.

Не зайвим буде зазначити, що енциклопедія лісового господарства дає таке визначення лісового господарства та підприємств лісового господарства: лісове господарство – система заходів спрямованих на відновлення та вирощування лісів, їх охорону від пожеж, шкідників і хвороб, регулювання лісокористування, контроль за використанням лісових ресурсів, обстеження та облік лісів [15, с. 360]. Підприємства лісового господарства – це

специфічні організаційні структури, котрі займаються посадкою, вирощуванням, доглядом, заготівлею та реалізацією продукції. При цьому головним завданням даних підприємств є ефективне використання лісу як відновлюваного природного ресурсу, забезпечення виконання ними функцій відтворення, вирощування лісу відповідного цільового призначення, формування лісових насаджень шляхом проведення рубок пов'язаних з веденням лісового господарства [15, с.361].

У межах лісового комплексу реалізація системи екологічного стійкого розвитку може мати достатньо широкий спектр еколого-економічних і соціальних проблем, зокрема забруднення навколишнього середовища, порушення екосистемного стану лісових екосистем у процесі лісокористування, екологізації лісового господарства та промислового виробництва галузей функціонування лісового комплексу, формування екологічно зорієнтованого господарського (економічного) механізму природокористування (використання, збереження та відновлення лісових ресурсів) та ін.

Не зайвим буде зазначити, що проблема стійкого розвитку містить два ключових поняття: потреби суспільства й обмеження здатності навколишнього середовища задовольняти наявні та майбутні потреби. У цьому плані можна стверджувати, що екологічно стійкий соціально-економічний розвиток лісового комплексу – це гармонізація росту його економічного й екологічного розвитку у сфері використання, збереження і відновлення лісових екосистем на міжгалузевій основі, забезпечення гарантійного задоволення необхідних потреб в різноманітних функціях і послугах лісових ресурсів нинішній і майбутніх поколінь за умови збереження і поступового поліпшення стану (якості навколишнього середовища, природно-ресурсного потенціалу, основаного на визначених структурованих принципах.

Основні взаємопов'язані та взаємозумовлені принципи екологічних, економічних і соціальних основ стійкого розвитку лісового комплексу передбачають: максимальне та пріоритетне використання природоохоронних функцій лісових біогеоценозів з позицій національних і міжнародних інтересів; досягнення екологічно орієнтованої (оптимальної) лісистості територій; інтегроване, комплексне ресурсне лісокористування на принципах неперервності і не виснажливості (невичерпності); послідовно і всебічна екологізація промислового виробництва галузей сфери функціонування лісового комплексу і лісогосподарської (відновлювальної) діяльності на основі активного та широкомасштабного застосування природозберігаючих технологій; формування екологічно зорієнтованого господарського економічного механізму природокористування, екосистемного управління лісовим господарством; екологічна сертифікація систем ведення лісового господарства; становлення комплексного організаційно-економіко-правового механізму відповідальності за лісо порушення, забруднення навколишнього середовища; організація, налагодження і ведення моніторингу лісів та ін.

Отже, із зазначеного вище можна стверджувати, що ліс є найважливішим компонентом біосфери, тому спосіб впливу людини на нього потребує перегляду й удосконалення, переходу на якісно вищий рівень сталого розвитку лісового господарства. У процесі лісогосподарської діяльності підприємства чинять як позитивний, так і негативний вплив на природне середовище.

Негативний вплив проявляється через: забруднення довкілля; втрату або ослаблення рекреаційних, захисних, охоронних, регулюючих та інших функцій лісу; ерозію та зниження продуктивності ґрунтів; зниження продуктивності рослинного світу; зниження або зменшення продуктивності лісової фауни та інше. До позитивних проявів лісокористування можна віднести: посилення рекреаційних, захисних, охоронних, регулюючих та інших корисних функцій лісу; підвищення продуктивності сільськогосподарських угідь; поліпшення клімату; підвищення продуктивності мисливських угідь; сприяння соціально-економічному розвитку території [10].

Тому при здійсненні лісокористування важливо максимізувати позитивний ефект та мінімізувати негативний. Прийнято вважати, що затрати на зменшення негативного впливу на природне середовище (екологізацію економіки) не дають (або дають мінімальний) прибуток. Стосовно лісової економіки, на наш погляд, затрати на екологізацію лісокористування здатні давати відчутний позитивний економічний ефект.

Відповідно, треба виокремити напрямки екологічних аспектів діяльності лісових господарств:

- освоєння природних ресурсів, їх добування, використання, відновлення й охорона;
- негативний вплив на природне середовище у вигляді: а) викидів у атмосферне повітря забруднюючих та інших речовин; б) викидів забруднюючих речовин, інших речовин і мікроорганізмів у поверхневі водні об'єкти, підземні води і на водозбірні площі; в) забруднення надр, ґрунтів; г) розміщення відходів виробництва і споживання; д) забруднення навколишнього середовища шумом, теплом, електромагнітними, іонізуючими та іншими видами фізичного впливу; е) інших видів негативного впливу на природне середовище;
- власне природоохоронна діяльність підприємства як комплекс природоохоронних заходів.

Доцільно виділити серед основних напрямків природоохоронної діяльності на лісогосподарських підприємствах такі: розробка та удосконалення технологічних процесів з метою економії лісових ресурсів і зменшення негативного впливу на природне середовище; здійснення екологічної експертизи виготовленої продукції; зняття з

виробництва екологічно небезпечної продукції; закриття окремих виробничих дільниць, діяльність яких безпосередньо пов'язана з можливим ризиком виникнення аварії чи катастрофи; будівництво і обладнання природоохоронних і ресурсозберігаючих об'єктів; утримання та експлуатація очисних споруд і утилізаційних установок, підвищення їх потужностей і ефективності; обробка та знищення твердих виробничих відходів; управління природоохоронною діяльністю на підприємстві.

Отже, будь-яке підприємство в рамках формування своєї довгострокової стратегії розвитку повинно виробляти сукупність змін технічного, технологічного, антропогенного і фінансово-економічного характеру, спрямованих на зниження шкідливого впливу на природне середовище [7].

З огляду на вищевикладене доцільно виокремити такі економічні аспекти екологізації діяльності підприємств:

1. Планування природоохоронної діяльності, природоохоронних витрат. Особливість процесу в тому, що екологічна діяльність будується виходячи з дії виробництва на довкілля. В умовах ринкової економіки актуальне і складне питання обґрунтування розміру природоохоронних капітальних вкладень (інвестицій). У кожному випадку об'єктивно постає завдання оптимізації інвестиційних пропозицій, визначення і обґрунтування суми витрат на природоохоронну діяльність.
2. Визначення економічної ефективності природоохоронної діяльності й інвестиційних проектів (зіставлення величини екологічного збитку, що запобігається, з величиною капітальних вкладень, які забезпечують такий результат). Питання, пов'язані з обґрунтуванням економічної ефективності природоохоронної діяльності підприємств лісового господарства практично не вирішені.
3. Визначення еколого-економічної шкоди природному середовищу. Теоретичні та методологічні дослідження за визначенням величини шкоди довкіллю проводяться давно, і в цій сфері накопичений певний досвід. Проте деякі питання, на думку В.І. Мосягіна, залишаються дискусійними і вимагають додаткового економічного опрацювання.
4. Економічне стимулювання природоохоронної діяльності. На макроекономічному рівні таке стимулювання повинно здійснюватися через систему ціноутворення, плату за ресурси, плату за скидання (викиди) забруднюючих речовин, гнучку політику екологічних податків. Економічне стимулювання природоохоронної діяльності на рівні підприємства повинне ув'язуватися з інтересами працюючих.
5. Визначення розмірів освіти, концентрації і географічного розміщення вторинних ресурсів. В цілях вирішення питань, пов'язаних з утилізацією виробничих відходів, потрібна розробка методики визначення ресурсів найбільш багатотоннажних відходів і виконання по ній необхідних практичних розрахунків.
6. Вартісна оцінка вторинних ресурсів і продукції, яка з них отримується. Планування їх використання. Це потрібно для синтетичного обліку, ціноутворення й удосконалення системи економічного стимулювання утилізації вторинних ресурсів. Дослідження мають бути спрямовані на розробку системи планових показників, які якнайповніше відображають процес формування і використання ВМР.
7. Еколого-економічна оцінка маловідходних і безвідходних виробництв. Розгляд передумов створення і впровадження маловідходних і безвідходних технологій в лісовому комплексі, впливу форм організації виробництва на можливості впровадження маловідходних технологій; оцінка рівня організації і економічної ефективності маловідходних і безвідходних виробництв [9, с.28-30].

Зрозуміло, що зазначені вище напрямки природоохоронної діяльності потрібно відображати в системі бухгалтерського обліку для можливості їх аналізу та оцінки ефективності. На сьогодні екологічні аспекти при регулюванні бухгалтерського обліку і звітності виражені слабо та безсистемно. Немає тлумачень облікової термінології в сфері охорони природного середовища, відсутня комплексна методика відображення екологічних аспектів в обліку, вимоги до розкриття в звітності екологічних аспектів в обліку, вимоги до розкриття в звітності екологічної інформації мінімальні.

Необхідною умовою екологічного аспекту господарської діяльності лісогосподарських підприємств є комплексний неперервний і взаємозв'язаний облік і аналіз природоохоронної діяльності, облік витрат підприємства на платне природокористування, а також добровільне представлення повної, вичерпної і достовірної інформації про рівень шкідливого впливу на природне середовище, яка б передавалась усім суб'єктам економіки, органам влади та органам місцевого управління.

Нині облік природоохоронної (екологічної) діяльності пропагується професійними організаціями бухгалтерів: Міжнародною федерацією бухгалтерів (International Federation of Accountants, IFAC), Асоціацією дипломованих присяжних бухгалтерів (Association of Chartered Certified Accountants, ACCA), Інститутом присяжних бухгалтерів у сфері бухгалтерського обліку (Chartered Institute of Management Accountants, CIMA) та ін., а також міжнародними організаціями: ООН (Программа ООН з охорони навколишнього середовища (UNEP), Комісія ООН зі стійкого розвитку (CSD), Міжурядова робоча група експертів з міжнародних стандартів обліку та звітності (ISAR)), ЄС (Схема ЄС з екоуправління та аудиту (EMAS), Агентство з охорони навколишнього середовища США (US EPA) та ін.

Екологічні та економічні проблеми лісів обговорювалися на численних міжнародних форумах, за підсумками роботи яких були прийняті

різні документи, такі як Міжнародна угода по тропічній деревині (МУТД), План дій з охорони тропічних лісів (ТФАП), Принципи ведення лісового господарства. Програма дій Порядку дня на XXI століття (ООП, 1993), Конвенція про біологічне різноманіття, Рамкова Конвенція ООН про зміну клімату та ін.

У сучасному світі, починаючи з Конференції ООН з навколишнього середовища та розвитку 1992 р., на перше місце в лісовій політиці розвинених країн вийшла екологічна і соціальна значимість лісів і лише після цього – їх економічна значимість. Екологічна значимість лісу визначається його активною участю у всіх динамічних процесах живої та неживої природи. У зв'язку з проблемою викиду в атмосферу великої кількості парникових газів, лісові та інші природні екосистеми стали розглядатися як спосіб зв'язування (депонування) атмосферного вуглецю, що дозволяє підтримувати відносну стабільність газового складу атмосфери. Економічна значимість лісу полягає в формуванні економічного середовища, сприятливого для існування і діяльності людського суспільства [8, с.9].

Екологічний аспект сталого розвитку лісового господарства передбачає збереження навколишнього середовища, біологічного різноманіття лісових екосистем, раціональне використання природних ресурсів, охорону атмосфери, земель, надр, лісів, вод, екологічно безпечне використання біотехнологій та ін.

Економічний аспект ведення лісового господарства передбачає дотримання балансу економічних інтересів основних суб'єктів лісових відносин: держави – власника лісів, лісокористувачів, органів управління лісами всіх рівнів та населення [6, с.15-16].

Протиріччя між екологічним станом лісів та їх господарським освоєнням зажадали внесення докорінних змін у проведення державної політики лісокористування. Так, 16 вересня 2009 року Постановою КМУ № 977 була затверджена Державна цільова програма «Ліси України» на 2010-2015 роки, метою якої є визначення основних напрямів збалансованого розвитку лісового господарства, спрямованих на посилення екологічних, соціальних та економічних функцій лісів [1].

Завдання оптимізації витрат на роботи зі збереження та відтворення лісів в умовах обмеженого бюджетного фінансування, низької потенційної прибутковості лісів і величезних розмірів території лісового фонду України висуває підвищені вимоги до інформаційного забезпечення управління.

Крім того, реформування системи регулювання лісокористування в усьому світі і в Україні зокрема, викликало зміни в інформаційному забезпеченні процесу прийняття рішень щодо лісів та ведення лісового господарства як на мікро-, так і на макрорівні. У даний час поширюється поетапний підхід при впровадженні системи екологічного та економічного обліку (СЕЕО) у практику статистичного обліку: виділяються ті аспекти навколишнього середовища, які в принципі вже враховані в рахунках ресурсів, використання і активів Системи національних рахунків (СНР). Наступні три етапи дозволяють впровадити СЕЕО в практику обліку: а) перегрупування національних рахунків з метою виділення тих видів економічної діяльності, які надають серйозний вплив на навколишнє середовище та / або піддані впливу навколишнього середовища; б) ідентифікація витрат на охорону навколишнього середовища; в) складання рахунків вироблених активів (включаючи природні).

В оперативному керівництві ООН з комплексного екологічного і економічному обліку деталізується вищеописаний поетапний підхід стосовно до лісів [2, с.86-101].

Включення екологічних аспектів збереження лісів та ведення лісового господарства в традиційну облікову систему на мікрорівні (рівні підприємств лісового господарства) можливо за допомогою внесення змін до складу та змісту інформаційного забезпечення територіальних органів Державного агентства з лісових ресурсів.

Висновки. Екологічні аспекти ведення лісового господарства в сучасних умовах зумовлюють появу нових вимог і напрямів удосконалення бухгалтерського обліку, як основного джерела інформації та інструменту управління:

1. Формування бухгалтерської та статистичної звітності підприємствами лісового господарства і підприємствами лісопромислового комплексу для цілей ведення комплексного економічного та екологічного обліку на макрорівні.

2. Забезпечення зацікавлених користувачів інформацією про екологічні аспекти функціонування в лісовому секторі (взаємна ув'язка показників природоохоронної діяльності підприємств лісозаготівельної, деревообробної та целюлозно-паперової промисловості та організацій лісового господарства).

3. Підготовка необхідних даних для прийняття управлінських рішень з оцінки і оптимізації лісогосподарських заходів, порівняння вироблених природоохоронних витрат (витрат на охорону навколишнього середовища стосовно до лісів) із прибутковістю лісового господарства, аналізу ефективності діяльності в лісовому комплексі.

Реалізація на практиці пропонованих напрямків вдосконалення бухгалтерського обліку лісового господарства, як основного джерела інформаційного забезпечення управління лісовим господарством допоможе розв'язати гостру на сьогодні проблему збалансування лісогосподарської та природоохоронної діяльності в галузі.

Список літератури

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження державної цільової програми «Ліси України» на 2010-2015 роки» від 16.09.00 № 977/ http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/publish
2. Лісове господарство України: проблеми та перспективи / За ред. акад. НАН України І.Р. Юхновського. Міжвідомча аналітично-консультативна рада з питань розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. – К.: Либідь, 2003. – 177 с.
3. Статистичний щорічник України за 2011 рік. – К. – 559 с.
4. Бобко А.М. Економічні основи розвитку лісової галузі в Україні / А.М. Бобко // Економіка України. – 1997. - № 9 – с. 73-82.
5. Мельник С.О. Еколого-економічні аспекти реформування лісового господарства в Україні / Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.08.01 / С.О. Мельник; Укр. держ. лісотехн. ун-т. — Л., 2003. — 20 с.
6. Мишенин Э.В. Эколого-экономические проблемы природопользования в лесном комплексе / Э.В. Мишенин. – Сумы: ИПП «Мрия-1» ЛТД, 1998. – 272 с.
7. Мосягин В.И. Планирование и учет природоохранной деятельности / В.И. Мосягин. – Л.: ЛТА, 1989.
8. Муруева Э.К**.** Развитие экологического учета (на примере лесного сектора экономики). — СПб.: Издательство Санкт-Петербургской академии управление и экономики, 2009. — 212 с.: ил.
9. Саенко К.С. Учет экологических затрат. Монография / К.С. Саенко. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 376 с.
10. Туныця Ю.Ю. Экономические проблемы комплексного использования и охраны лесных ресурсов: (Вопросы теории). Монография / Ю.Ю. Туныця. – Л.: «Вища школа». Изд-во при Львовском ун-те, 1976. – 215 .
11. Пила В.И. Программно-целевое планирование межотраслевого лесопромышленного комплекса / В.И. Пила. – К.: Наук. Думка, 1990. – 208 с.
12. Синякевич І.М. Економіка галузей лісового комплексу: Підручник / І.М. Синякевич. – Львів: Світ, 1996. – 184 с.
13. Шалабин Г.В. Экономические вопросы охраны природы в регионе / Г.В. Шалабин. – Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1983. – 169 с.
14. Синякевич И.М., Туныця Ю.Ю. Стимулирование эколого-экономической эффективности лесопользования / Ю.Ю. Туниця, И.М. Синякевич. – Львов: Изд-во при львовском гос. ун-те узд-го обьединения «Вища школа», 1985. – 175 с.
15. Энциклопедия лесного хозяйства: в 2-х томах. – Т. 1. – М.: ВНИИЛМ, 2006. – 424 с.: с илл.
16. Кожухов Н.И. Экономика воспроизводства лесных ресурсов / Н.И. Кожухов. – М.: Лесн. пром-сть, 1988. – 264 с.
17. Синякевич И.М., Туныця Ю.Ю. Стимулирование эколого-экономической эффективности лесопользования / И.М. Синякевич, Ю.Ю. Туныця. – Львов: изд-во при Львовском гос. ун-те изд-го обьединения «Вища школа», 1985. – 175 с.

Аннотация

Марина Танасиева

ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЭКОЛОГИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА

Раскрыто эколого-экономическое значение лесного хозяйства в рыночной экономике, экономические аспекты экологизации деятельности предприятий лесного хозяйства и проблемы их отражения в учете. Установлены требования и направления совершенствования бухгалтерского учета с учетом экологического фактора, как основного источника информации управления природоохранной деятельностью лесного хозяйства.

Ключевые слова: *экологизация, экологизация лесопользования, лесное хозяйство, природоохранная деятельность, экологически устойчивое развитие лесного хозяйства.*

Summary

Maryna Tanasieva

PROBLEMS OF ACCOUNTING ECOLOGIZATION FORESTRY

The article deals with ecological and economic importance of forestry in a market economy, economic aspects of greening of enterprises forestry and challenges them to account. Established requirements and directions of improvement of accounting based on environmental factors as the main sources of environmental management of forestry.

Keywords: *greening, greening forest management, forestry, environmental activism, environmentally sustainable development of forestry.*

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Щурик М.В. Ноосферні засади збереження та відновлення природних ресурсів……... **3**
Галушка З.І., Дучинська Н.І. Гендерна нерівність в Україні: економічний аспект…….. **10**
Чайка Ю.М. Економічний розвиток у контексті системного та синергетичного підходів **15**
Чорнодід І.С. Конкурентна соціальна позиція країни…… **19**
Антохов А.А. Місце та значення України на світовому ринку праці…… **26**
Бонарев В.В. Концептуальна модель сфери відповідальності за виникненням трансакційних витрат……... **29**
Лусте О.О. Господарський менталітет як інституціональний чинник розвитку соціального капіталу…… **33**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Давыдова Л.В., Овчинникова О.П. Финансовый механизм функционирования органов местного самоуправления……. **38**
Антохова І.М. Модернізація регіональної системи управління якістю життя населення.. **48**
Сиваненко Г.П. Стан та перспективи розвитку вітчизняної торгівлі в умовах глобалізації……..... **52**
Антохова О.Ю. Модернізація економіки як фактор трансформаційних змін на регіональному ринку праці…….…… **56**
Ружинська Н.О. Аналіз економічних проблем управління у сфері житлово-комунального господарства…… **60**
Кайданник О.Б. Теоретико-методологічні підходи до визначення поняття державно-приватного партнерства……... **63**

ФІНАНСИ. ГРОШІ. БАНКИ ТА БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

Нікіфоров П.О., Семенюк В.О. Фінансова реструктуризація як спосіб подолання деформацій фінансових відносин корпорацій……... **69**
Саінчук Н.В. Стан та перспективи розвитку системи пенсійного забезпечення в Україні **79**
Шевченко О.С. Реформування національної системи пенсійного страхування як основа соціальної безпеки України……. **85**
Гладчук О.М. Інформаційна відкритість страхових компаній в Україні……. **90**
Бабух І.Б. Інструментарій фінансового забезпечення розвитку міст в Україні……... **95**
Жебчук Л.Л. Нерівність розподілу доходів у контексті перебудови існуючої моделі оподаткування в країні…… **99**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Шимановська-Діанич Л.М., Барибіна Я.О. Циклічний підхід до управління конкурентним потенціалом підприємств споживчої кооперації……. **102**
Буднікевич І.М., Романюк Н.В. Формування конкурентних переваг ВНЗ: маркетинговий підхід……..…. **108**
Корягін М. В., Чік М. Ю. Сутність грошових потоків підприємства…….. **115**
Поставна Л.П. Управління ризикозахищеністю підприємств: аксіоматичні засади предметної сфери..…….. **120**
Талалаєв В.О., Тереховська В.І. Аналіз і оцінка загроз у провесно-орієнтованих моделях управління безпекою підприємства…… **124**
Таран-Лала О.М. Умови функціонування систем відповідно до реалізації принципів і функцій управління……. **128**
Колосок А. М. Корпоративна соціальна відповідальність підприємств сфери туризму…. **133**
Боднар О.В. Якість продукції як економічна категорія та об'єктивна необхідність її підвищення……... **136**
Жалба І.О. Маркетингові комунікації: теоретичні підходи та практичний аспект……. **141**
Баранник О.А. Організація процесу стратегічного маркетингового планування на вітчизняних підприємствах швейної галузі……... **145**
Кулаковська А.С. Роль відділу маркетингу у забезпеченні ефективної роботи підприємств хлібопекарської галузі України…… **150**

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Ковальчук Т.М., Вергун А.І. Аналіз привабливості реальних інвестиційних проектів в умовах збитковості діяльності підприємства…… **153**
Михалків А.А. Тара як об'єкт бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю…….. **158**
Танасієва М.М. Проблеми бухгалтерського обліку екологізації діяльності лісового господарства……. **162**

Наші автори…… 170

НАШІ АВТОРИ

Антохов А.А. – *кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та менеджменту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Антохова І.М. – *кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Антохова О.Ю. – *аспірант кафедри економіки підприємства та управління персоналом Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Бабух І.Б. – *асистент кафедри маркетингу Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Баранник О.А. – *асистент кафедри маркетингу Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Барибіна Я.О. – *кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

Боднар О.В. – *кандидат економічних наук, доцент, ВП НУБіПУ «Бережанський агротехнічний інститут»*

Бонарев В.В. – *асистент кафедри обліку і аудиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Буднікевич І.М. – *доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри маркетингу Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Вергун А.І. – *кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Галушка З.І. – *доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та менеджменту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Гладчук О.М. – *кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Давыдова Л.В. – *доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и финансов ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»*

Дучинська Н.І. – *доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

Жалба І.О. – *кандидат економічних наук, доцент кафедри товарознавства та маркетингу, декан факультету торговельного підприємництва та міжнародної економіки Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ*

Жебчук Л.Л. – *аспірант Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління»*

Кайданник О.Б. – *аспірант кафедри міської та регіональної економіки Харківського національного університету міського господарства імені Олексія Бекетова*

Ковальчук Т.М. – *доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Колосок А. М. – *кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та безпеки підприємства Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

Корягін М.В. – *доктор економічних наук, професор кафедри бухгалтерського обліку Львівської комерційної академії*

Кулаковська А.С. – *студент факультету економіки та менеджменту Житомирського державного технологічного університету*

Лусте О.О. – *асистент кафедри економічної теорії та менеджменту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Михалків А.А. – *асистент кафедри обліку і аудиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Нікіфоров П.О. – *доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту, декан економічного факультету Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Овчинникова О.П. – *доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики и финансов, заместитель директора ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»*

Поставна Л.П. – *асистент кафедри менеджменту ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

Романюк Н.В. – *старший лаборант кафедри маркетингу Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Ружинська Н.О. – *старший викладач кафедри аудиту і економічного аналізу Національного університету Державної податкової служби України*

Саінчук Н.В. – *кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Семенюк В.О. – *асистент кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Сиваненко Г.П. – *кандидат економічних наук, доцент кафедри торговельного підприємництва Київського національного торгівельно-економічного університету*

Талалаєв В.О. – *кандидат технічних наук, доцент кафедри менеджменту ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

Танасієва М.М. – *асистент кафедри обліку і аудиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Таран-Лала О.М. – *кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

Тереховська В.І. – *асистент кафедри менеджменту ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

Чайка Ю.М. – *кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

Чік М.Ю. – *кандидат економічних наук, асистент кафедри бухгалтерського обліку Львівської комерційної академії*

Чорнодід І.С. – *кандидат економічних наук, доцент, докторант Науково-дослідного економічного інституту Міністерства економічного розвитку та торгівлі України*

Шевченко О.С. – *кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та менеджменту Чернігівського національного педагогічного університету імені Тараса Шевченка*

Шимановська-Діанич Л.М. – *доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

Щурик М.В. – *доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького*

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

НАУКОВИЙ ВІСНИК ЧЕРНІВЕЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Випуск 681
Економіка

Збірник наукових праць

Науковий редактор
д.е.н., проф. Нікіфоров П.О.

Літературний редактор
Лупул О.О.

Технічні редактори
Саєнко О.С., Руцька Т.І.