

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД  
«ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»  
КРАСНОАРМІЙСЬКИЙ ІНДУСТРІАЛЬНИЙ ІНСТИТУТ

# **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО І СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

**ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ**

регіональної науково-практичної конференції  
присвяченої 50-річчю  
Красноармійського індустріального інституту ДВНЗ  
«ДонНТУ»

Красноармійськ  
2009

УДК 330.3+336+658  
ББК 65.9 (4УКР)

**Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону: Збірник матеріалів регіональної науково-практичної конференції.** - Красноармійськ: КП ДонНТУ, 2009. - 235 с.

У збірнику опубліковано матеріали науково-практичної конференції з актуальних проблем економічного і соціального розвитку регіону.

Для науковців, викладачів вищих навчальних закладів, фахівців різних галузей економіки, представників органів місцевого самоврядування, державних службовців, студентів.

Під загальною редакцією: Лисенко С.М., к.е.н., доцент

Оргкомітет: Безсонова Т.В., асистент  
Коробський Р.В., старший викладач  
Лизунова О.М., старший викладач  
Моїсєєва Ю.Ю., асистент

**УДК 330.3+336+658**  
**ББК 65.9 (4УКР)**

## ЗМІСТ

<b>1. Актуальні проблеми економіки й соціології праці</b>	<b>7</b>
<i>В.М. Ковальов, О.А. Атаєва, В.О. Фролов</i>	
<i>ПІДВИЩЕННЯ СТИМУЛЮЮЧОЇ РОЛІ ОПЛАТИ ПРАЦІ В СИСТЕМІ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ПІДПРИЄМСТВА</i>	<b>7</b>
<i>В.О. Фролов</i>	
<i>НАПРЯМКИ ПОКРАЩАННЯ СПІВВІДНОШЕННЯ ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ І ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ</i>	<b>12</b>
<b>2. Актуальні проблеми управління персоналом, формування соціально-трудових відносин в умовах ринкової економіки</b>	<b>20</b>
<i>Т.В. Бессонова</i>	
<i>СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІЙВІДНОШЕННЯ НА ПРІДПРИЯТТЯХ В УСЛОВИЯХ ЕКОНОМІЧЕСКОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ</i>	<b>20</b>
<i>В.М. Головеко, Н.Ю. Ляшок</i>	
<i>ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СУЧАСНОЇ КОНЦЕПЦІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ</i>	<b>22</b>
<i>І.В. Кравчук, Н.Ю. Ляшок</i>	
<i>ПРОБЛЕМИ ПІДГОТОВКИ І ПЕРІПІДГОТОВКИ КАДРІВ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ</i>	<b>25</b>
<i>Д. Ляхова, Н.Ю. Ляшок</i>	
<i>ЯК СТАТИ КЕРІВНИКОМ</i>	<b>29</b>
<i>Н.Ю. Ляшок</i>	
<i>ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОЇ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ОРГАНІЗАЦІЇ</i>	<b>31</b>
<i>В. П. Соколовський, О. Є. Гусєва</i>	
<i>ПРАВОВА РЕГЛАМЕНТАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ</i>	<b>35</b>
<i>Н.Л. Ткаченко, Н.Ю. Ляшок</i>	
<i>ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ</i>	<b>38</b>
<i>К.А. Сачава, Р.В. Коробський</i>	
<i>СУЧАСНІ АСПЕКТИ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ І ПЕРСПЕКТИВНІ ПІДХОДИ ДО ЇХ ВИРІШЕННЯ</i>	<b>41</b>
<b>3. Моніторинг і моделювання економічних і суспільних процесів</b>	<b>43</b>
<i>Скрипка А.В., Скрипка В.М.</i>	
<i>ПРОБЛЕМА БІДНОСТІ - ЯК ОДНОГО З ПОКАЗНИКІВ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ</i>	<b>43</b>
<i>Р.В. Коробський</i>	
<i>ПЕРЕТВОРЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ В КОМУНІКАТИВНИХ ПРОЦЕСАХ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ</i>	<b>45</b>
<i>А. В. Лахтіонова, О.А. Ігнатова</i>	
<i>ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМНИХ ПИТАНЬ РЕФОРМУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ</i>	<b>49</b>
<i>С.М. Лисенко</i>	
<i>МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ЖИТТЄВОГО РІВНЯ НАСЕЛЕННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ</i>	<b>53</b>
<i>А.Ю. Литвин</i>	
<i>ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДОВГОСТРОКОВОГО ІПОТЕЧНОГО</i>	<b>62</b>

<i>ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ</i>	
<i>Коробський Р.В., Інякіна О.В.</i>	
<i>МЕТОДИ ОНТОЛОГІЧНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ</i>	65
<i>О. О. Школяренко, Н. В. Петренко</i>	
<i>ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ</i>	68
<b>4. Теорія фінансового менеджменту й інвестиційної діяльності</b>	71
<i>О. В. Рябкова, В.І. Матвійчук</i>	71
<i>МЕТОДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА</i>	
<i>Л.Г. Правоторова, В.И. Матвийчук</i>	
<i>О НЕКОТОРЫХ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДАХ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПРОГНОЗНЫХ ЦЕН НА УГОЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ</i>	75
<i>Д. Ю. Савенков</i>	78
<i>ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ЕКСПОРТЕРІВ КОЛЬОРОВИХ МЕТАЛІВ</i>	
<i>О.А. Богуцкая</i>	
<i>ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ</i>	80
<b>5. Особливості функціонування сучасної фінансово-кредитної системи України</b>	85
<i>О.А. Ігнатова</i>	85
<i>ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ В СКЛАДІ ЕКОНОМІЧНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ</i>	
<i>К.А. Ритікова</i>	
<i>ПРО ПОБУДОВУ ДВОРІВНЕВОЇ СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ КОШТІВ ЦІЛЬОВОГО ФОНДУ ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА</i>	89
<i>М.В. Ровт, В.М. Антоненко</i>	
<i>ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО НАВАН-ТАЖЕННЯ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ</i>	93
<i>Л.В.Шарафуддінова, В.М. Антоненко</i>	
<i>ПРОБЛЕМИ УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛЮ У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ВИДАТКІВ РОЗПОРЯДНИКАМИ ТА ОДЕРЖУВАЧАМИ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ</i>	97
<i>О.А. Савко, Р.В. Коробський</i>	100
<i>СПОЖИВЧЕ КРЕДИТУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ</i>	
<b>6. Інтеграція України у світові та регіональні економічні структури</b>	104
<i>Н.Е. Брюховецкая, А.В. Ефименко</i>	104
<i>УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ БИЗНЕСА ГРУППЫ КОМПАНИЙ</i>	
<i>А.В. Ефименко</i>	107
<i>УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ БИЗНЕСА</i>	
<i>М.О. Аржавітіна, Р.В. Коробський</i>	
<i>ПРО СУЧАСНИЙ СТАН ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО В КОНТЕКСТІ ГЕОПОЛІТИЧНИХ СТРАТЕГІЙ</i>	110

<b>7. Економічні й організаційні аспекти розвитку підприємств, галузей і регіонів України</b>	<b>113</b>
<i>В.А. Алымов, О.В. Чирва</i>	113
<i>ПРОБЛЕМЫ КАПИТАЛИЗАЦИИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА</i>	
<i>А.Л. Броденко, С.М. Іванісов</i>	116
<i>ПРОБЛЕМЫ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВУГІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ЗА РАХУНОК ВДОСКОНАЛЕННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ</i>	
<i>А.Л. Броденко, С.М. Лисенко</i>	118
<i>ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ШАХТАХ УКРАЇНИ</i>	
<i>А. С. Вискребець, О.О. Школяренко</i>	121
<i>ПІДПРИЄМНИЦТВО В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ</i>	
<i>Е. Ю. Гудкова</i>	126
<i>ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	
<i>Н.В. Зарубеєва</i>	128
<i>ВИКОРИСТАННЯ ТЕОРІЇ ІГОР З ПРИРОДОЮ ДЛЯ ВИБОРУ КОМПЛЕКСНОЇ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА</i>	
<i>С.Н. Іванісов</i>	132
<i>НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ</i>	
<i>Т. Ільченко, О.В. Зелена, В.М. Скрипка</i>	134
<i>МЕХАНІЗМ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ УКРАЇНИ</i>	
<i>К.І. Коломійцева</i>	137
<i>МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА</i>	
<i>Г.С. Кононенко</i>	141
<i>ЗАСТОСУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ЛАНЦЮГА НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ</i>	
<i>І.В. Кравчук, Р.В. Коробський</i>	145
<i>СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ЄДИНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ УКРАЇНИ</i>	
<i>О.М. Лизунова</i>	148
<i>ЛІЗИНГ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ: НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ</i>	
<i>Ю.Ю. Моїсєєва, О.М. Лизунова</i>	152
<i>ОСНОВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ</i>	
<i>Р.А. Пуханов, Е.Н. Лизунова</i>	154
<i>ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА ДОНБАССА</i>	
<i>В.М. Скрипка</i>	158
<i>РОЗРОБКА МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ НА ВУГІЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ ДЕРЖАВНОЇ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ</i>	
<i>О.В. Степченко, С.М. Іванісов</i>	165
<i>ЕФЕКТИВНЕ ВІДТВОРЕННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВА</i>	
<b>8. Бухгалтерський облік, аналіз і аудит як складові ефективного функціонування підприємств</b>	<b>168</b>
<i>В.В. Галушка</i>	168
<i>ПРИМЕНЕНИЕ ДИНАМИЧЕСКОГО ПОДХОДА В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ</i>	
<i>О.В. Цветнова</i>	170
<i>АНАЛІЗ ЖУРНАЛЬНОЇ ФОРМИ ОБЛІКУ ЩОДО ВМІСТУ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ</i>	

<b>9. Державне управління й місцеве самоврядування в Україні: реалії та перспективи</b>	<b>174</b>
<i>Шинкаренко І.В.</i>	174
<i>ПРОБЛЕМА ДОТРИМАННЯ ЕТИЧНИХ НОРМ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ</i>	174
<i>І.Ю.Карпова, О.А. Ігнатова</i>	177
<i>ОСОБЛИВОСТІ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ</i>	177
<i>К. Коваль, О.А. Ігнатова</i>	181
<i>ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ВИРІШЕННЯ</i>	181
<b>10. Філософія економіки і економічного розвитку</b>	<b>185</b>
<i>М.Н. Черенков</i>	185
<i>НА ПУТИ К НОВОЙ ФИЛОСОФИИ ХОЗЯЙСТВА. ОБ ЭНЦИКЛИКЕ CARITAS IN VERITATE</i>	185
<i>БЕНЕДИКТА XVI</i>	185
<i>А.В. Ястребцева</i>	189
<i>МЕСТО ИССЛЕДОВАНИЙ В СОВРЕМЕННОМ УНИВЕРСИТЕТЕ.</i>	189
<i>ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭПИСТЕМОЛОГИЧЕСКОГО ИДЕАЛА ПРОСВЕЩЕНИЯ</i>	189
<b>11. Формування професійної компетентності студентів в процесі навчання економічним дисциплінам</b>	<b>197</b>
<i>Дяченко Н.І.</i>	197
<i>ДЕЯКИ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ ВИМОГ БОЛОНСЬКОЇ ДЕКЛАРАЦІЇ В</i>	197
<i>НАЦІОНАЛЬНО-ОСВІТНІЙ ПРОСТІР</i>	197
<i>Нємцева Н.С.</i>	202
<i>МОЖЛИВОСТІ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНЬОГО ЕКОНОМІСТА, ЯК ФАКТОР</i>	202
<i>САМОАКТУАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ</i>	202
<i>Самофалова Т.В.</i>	206
<i>РОЛЬ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ ІЗ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЮ ЛІТЕРАТУРОЮ</i>	206
<i>У ФОРМУВАННІ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНЦІЇ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ</i>	206
<i>Скалозуб О.М.</i>	209
<i>ОСОБЛИВОСТІ ТЕСТУВАННЯ В ПРОЦЕСІ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ЗА БОЛОНСЬКОЮ</i>	209
<i>СИСТЕМОЮ</i>	209
<b>12. Фундаментальні та прикладні дослідження в технічних науках і їх зв'язок із напрямками сучасної економічної теорії</b>	<b>213</b>
<i>В.Б. Гого, Р.О. Тишин, О.Ю. Мартищенко</i>	213
<i>ТЕХНІЧНІ АСПЕКТИ ОХОРОНИ ПРАЦІ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ШАХТ</i>	213
<i>Кондратенко В.Г. Рагулин В.А.</i>	217
<i>МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ ЗАТРАТ ПРИ ОБСЛУЖИВАНИИ</i>	217
<i>ШАХТНЫХ ЦЕНТРОБЕЖНЫХ НАСОСОВ</i>	217
<i>В. К. Монаков, А. В. Минченко</i>	220
<i>МНОГОСТУПЕНЧАТАЯ СЕЛЕКТИВНАЯ ЗАЩИТА - ЭФФЕКТИВНОЕ СРЕДСТВО</i>	220
<i>СНИЖЕНИЯ УЩЕРБА ОТ ПОЖАРОВ И ЭЛЕКТРОТРАВМАТИЗМА</i>	220
<i>В. К. Монаков, А. В. Минченко</i>	222
<i>СНИЖЕНИЕ УЩЕРБА ОТ НЕДООТПУСКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ ПУТЕМ ВНЕДРЕНИЯ</i>	222
<i>СИСТЕМ КОМПЛЕКСНОГО КОНТРОЛЯ ИЗОЛЯЦИИ В СЕТЯХ СОБСТВЕННЫХ НУЖД</i>	222
<i>ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ И ПОДСТАНЦИЙ</i>	222
<i>В.В. Смірнов, С.М. Лисенко</i>	226
<i>ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ МОТИВУВАННЯ РОБІТНИКІВ ВИДОБУВНИХ ДІЛЬНИЦЬ</i>	226
<b>Відомості про авторів</b>	<b>230</b>

# 1. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ Й СОЦІОЛОГІЇ ПРАЦІ

*В.М. Ковальов, О.А. Атаєва, В.О. Фролов*

## ПІДВИЩЕННЯ СТИМУЛЮЮЧОЇ РОЛІ ОПЛАТИ ПРАЦІ В СИСТЕМІ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ПІДПРИЄМСТВА

На всіх етапах розвитку людства мотивація робітників до ефективної праці була визначальним тяглом, який забезпечував успішність виробництва, його конкурентноздатність. Тому зазначеній проблемі особливо останнім часом в економічній науці і практиці приділяється досить помітна увага. Зокрема, розробці загальної теорії мотивації і її практичному використанню присвятили свої праці такі вітчизняні і зарубіжні дослідники, як О.П. Єськов [1], С.А. Лук'янова [2], М.Х. Месконт, М.А. Альберт, Ф.К. Хедоурі [3], А.М. Колот [4], В.М. Петюх [5], Ю.П. Кокін [6], Р.А. Яковлев [7] та ін. Але розробки вказаних і інших авторів не дають підстави вважати проблему мотивації праці вирішеною. Практика ринкового виробництва висуває нові задачі і методи їх вирішення, пропонує моделі оплати праці, які ламають зрівнялівку і дають простір розвитку особистої матеріальної зацікавленості в результатах власної праці.

Метою зазначеного дослідження є на прикладі конкретного машинобудівного виробництва розкрити його досвід підвищення стимулюючої ролі оплати праці в системі мотиваційного механізму.

Зокрема, розглядається досвід удосконалення стимулюючої системи оплати праці в мотиваційному механізмі ЗАТ АМЗ «Вістек», який побудований з урахуванням загальних європейських принципів організації заробітної плати, що відповідає економічній моделі заводу. Завод удосконалює організацію оплати праці при збереженні основних принципів її моделі. При цьому змінюють лише окремі її елементи. Структура заробітної плати визначається сукупністю різних видів оплати, яка містить наступні елементи:

- базова заробітна плата, яка включає тарифний заробіток і посадові оклади та установлені надбавки і доплати (за роботу в нічний час, міжрозрядну різницю, за керівництво бригадою, за роботу в вихідні і святкові дні, за часи знаходження у відрядженнях, навчання учнів на виробництві, надбавки за високу кваліфікацію, класність, збільшення обсягу робіт, за освоєння комп'ютерних технологій, премія за підсумками року, соціальні виплати працівникам, разові виплати за конкретні результати роботи);

- преміально-змінна частина стимулюючого характеру, що встановлюється у відсотках до базової заробітної плати. Вона стимулює індивідуальні результати праці конкретного працівника і складається із суми чотирьох коефіцієнтів, кожний з яких має свої оціночні рівні (А, В, С, Д, Є) виконання роботи (планів), що виражаються балами. Розмір преміальної частини фонду оплати праці затверджується керівництвом після розгляду матеріалів до преміювання на засіданні заводської балансової комісії;

Таким чином, загальний заробіток працівника ( $Z_{зр}$ ) визначається за формулою:

$$Z_{зр} = Z_{нб} + [Z_{нб} \cdot (D_{01} + D_{02} + K_3 + D_{04})], \quad (1)$$

де  $Z_{нб}$  – базова заробітна плата, грн.;

$D_{01}$  – коефіцієнт ефективності роботи підприємства;

$D_{02}$  – коефіцієнт роботи структурного підрозділу або виробничої ділянки;

$K_3$  – коефіцієнт трудового внеску працівника;

$D_{04}$  – коефіцієнт кваліфікації працівника.

Коефіцієнт  $D_{01}$  розраховується згідно таблиці 1.

Таблиця 1

## Розрахунок коефіцієнта ефективності роботи підприємства

Показник коефіцієнта	Оцінка показника	Бали показника
Виконання обсягу продукції в заданій номенклатурі	А – менше 70 %	0,00
	В – від 70 % до 100 %	0,20
	С – виконання плану на 100 %	0,35
	Д – перевиконання плану за рахунок позапланових замовлень	0,40
Обсяг реалізації	А – менше 70 %	0,00
	В – від 70 % до 100 %	0,20
	С – виконання плану на 100 %	0,30
	Д – перевиконання плану понад 100 % до 105 %	0,35
	Є – перевиконання плану понад 105 %	0,40
Показник собівартості (витрати на 1 грн. товарної продукції)	А – не виконаний, більше 10 %	0,00
	В – не виконаний менше 10 %	0,10
	С – в межах плану	0,25



	Д - зниження планових витрат до 3 %	0,30
	Є – зниження планових витрат понад 3 %	0,35
Коефіцієнт ефективності праці (відношення темпів зростання продуктивності праці до темпів зростання заробітної плати)	А – менше 1	0,00
	В = 1	0,10
	С – від 1 до 1,1	0,20
	Д – від 1,1 до 1,2	0,30
	Є – від 1,2	0,35

При максимальному рівні показників ефективності загальний коефіцієнт ( $D_{01}$ ) дорівнює  $0,375 (0,4+0,4+0,35+0,35 / 4)$ , при мінімальному рівні  $D_{01}=0$ .

Розрахунок коефіцієнта ефективності роботи функціональних підрозділів підприємства або виробничих дільниць проводиться аналогічно розрахунку  $D_{01}$ . В якості показників коефіцієнту використовуються наступні:

- відношення темпів зростання продуктивності праці до темпів зростання заробітної плати;
- зменшення непродуктивних виплат заробітної плати;
- підвищення ефективності існуючої системи оплати праці;
- контролю за оформленням документів по оплаті праці;
- культури виробництва.

При максимальному рівні показників встановлено  $D_{02max} = 0,32$ ; при мінімальному рівні показників  $D_{02min} = 0,05$ .

Коефіцієнт трудового внеску працівника ( $K_3$ ) розраховується окремо для керівників і виконавців. Наприклад, коефіцієнт трудового внеску для фахівців і службовців враховує такі показники і якості працівника: оперативність в роботі; відповідальність; ініціативність і творча активність; зацікавленість до інтересів підприємства; якість роботи; трудова дисципліна і організованість; культура обслуговування. Відповідно до максимального рівня показників сумарний коефіцієнт трудового внеску дорівнює:

$$K_{3,max} = [(0,6+0,6+0,5+0,6+0,6)/5] = 0,58.$$

При мінімальному рівні показників:

$$K_{3,min} = [(0+0,1+0,05+0,1+0)/5] = 0,05.$$

Методика встановлення коефіцієнта кваліфікації ( $D_{04}$ ) передбачає 6 показників з відповідними рівнями оцінки і балами. Побудова розрахунку коефіцієнта кваліфікації на прикладі групи промислово-виробничого персоналу (керівники, фахівці і службовці) наведена в таблиці 2.

Таблиця 2

## Розрахунок коефіцієнта кваліфікації для керівників, фахівців і службовців

Показник коефіцієнту	Оцінка показників	Бали показника
Освіта	А – середня	0,15
	В – середня спеціальна	0,30
	С – незакінчена вища	0,35
	Д – вища	0,50
	Є – науковий ступінь	0,60
Підвищення кваліфікації	А – відсутнє	0,05
	В – рядова робота	0,30
	С – участь у загальнозаводських програмах	0,40
	Д – навчання (вузи, курси підвищення кваліфікації)	0,50
Компетентність	А – проста схематична діяльність	0,15
	В – рядова робота	0,20
	С – пошукові роботи під керівництвом	0,35
	Д – пошукові роботи з відповідальністю	0,50
	Є – рішення нестандартних завдань	0,60
Участь у рішенні актуальних проблем підприємства	А – не проявляє активності	0,05
	В – за вказівкою керівництва	0,20
	С – середнє	0,40
	Д – висування ідей за пропозицією	0,50
	Є – реалізація ідей і пропозицій	0,60
Стаж роботи на підприємстві	А – до одного року	0,20
	В – 1-5 років	0,30
	С – 5-10 років	0,40
	Д – 10-20 років	05,0
	Є – понад 20 років	0,60
Атестація	А – не атестований	0,05
	В – повторна атестація	0,20
	С – атестований для знову прийнятих	0,40
	Д - атестований, підвищена категорія	0,50
	Є – вищий рівень атестації з рекомендацією про підвищення посади	0,60

Згідно з визначеною класифікацією при максимальних показниках  $D_{04 \max} = [(0,6+0,5+0,6+0,6+0,6+0,6)/6] = 0,583$ ; при мінімальних показниках  $D_{04 \min} = [(0,15+0,05+0,15+0,05+0,2+0,05)/6] = 0,108$ .

З використанням наведеної методики можна розрахувати рівень загального заробітку працівника заводу на прикладі начальника цеху ланцюгового виробництва по формулі 1.

При максимальних показниках і базовому заробітку 1500 грн./міс.:

$$Z_{\text{зр}} = 1500 + [1500(0,375 + 0,32 + 0,58 + 0,583)] = 4287 \text{ грн.}$$

При мінімальних показниках:

$$Z_{\text{зр}} = 1500 + [1500(0 + 0,05 + 0,05 + 0,05 + 0 + 0,108)] = 1812 \text{ грн.}$$

Таким чином, перевищення оплати при максимальному рівні показників над мінімальним рівнем складає 236,6 %  $[\frac{(4287 \times 100)}{1812}]$ . Тут проглядається значний мотиваційний стимул, завдяки диференціації заробітної плати, яка залежить від ступеню виконання планових виробничих показників.

Що стосується обумовленого системою співвідношення преміально-змінної заробітної плати до базової заробітної плати, то воно представляється значним і достатнім для забезпечення зацікавленості в підвищенні ефективності праці виконавців і складає до останнього:

- при максимальному рівні показників

$$185,8 \% \left[ \frac{1500(0,375 + 0,32 + 0,58 + 0,583) \times 100}{1500} \right];$$

- при мініимальному рівні показників

$$20,8 \% \left[ \frac{1500(0 + 0,05 + 0,05 + 0 + 0,108) \times 100}{1500} \right].$$

Звичайно, зазначений мотиваційний механізм має свої вади, які спонукають до подальшого удосконалення системи і більше значного доопрацювання шкали визначення бальної оцінки показників з метою покращання диференціації заробітної плати окремих працівників та зниження зрівняльності в оплаті праці.

Слід, між іншим, зауважити на необхідність усунення різниці між розрахунковим і наявним фондом оплати праці, яка веде до перевитрат заробітної плати. Для запобігання небажаної тенденції можна рекомендувати застосування коефіцієнту реальності розрахункового фонду оплати праці ( $K_{\text{рф}}$ ), який може бути визначений відношенням планового фонду оплати праці ( $\Pi_{\text{л.фот}}$ ) до розрахункового ( $P_{\text{фот}}$ ):

$$K_{\text{рф}} = \frac{\Pi_{\text{л.фот}}}{P_{\text{фот}}}, \quad (2)$$

Якщо, наприклад,  $\Pi_{\text{л.фот}} = 4800$  тис. грн., а розрахунковий 5200 тис. грн., то в даному випадку:

$$K_{\text{рф}} = \frac{4800}{5200} = 0,92.$$

Тобто, формулу 1 слід доповнити визначенням коефіцієнтом ( $K_{\text{рф}}$ ), яка буде мати наступний остаточний вигляд:

$$Z_{\text{зр}} = [Z_{\text{пб}} + Z_{\text{пб}}(D_{01} + D_{02} + K_3 + D_{04})] \cdot K_{\text{рф}}, \quad (3)$$

В даному випадку рівень заробітку становитиме:

- при максимальному рівні показників

$$Z_{\text{зр max}} = 4287 \cdot 0,92 = 3944,04 \text{ грн.}$$

- при мінімальному рівні показників

$$Z_{\text{зр min}} = 1812 \cdot 0,92 = 1667,04 \text{ грн.}$$

Встановлене співвідношення рівнів заробітку збережеться і складе 236,6 % ( $\frac{3944,04 \times 100}{1667,04}$ ), а стимулююча функція висвітленої системи матеріально-го заохочення до праці залишається незмінною і високою.

Отже, розглянутий метод стимулювання праці, вироблений і удосконалений на ЗАТ АМЗ «Вістек» має теоретичне і практичне значення і може розглядатись як варіант удосконалення мотиваційного механізму праці на машинобудівних підприємствах.

### *Література:*

1. Еськов А.Л. Мотивация и стимулирование труда // Экономика Украины. – 2001. - № 2. – С. 80-81.
2. Лукьянова С.А. Исследование структуры мотивации специалистов при построении систем оплаты труда // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 32 (126). – Донецк: ДонНТУ, 2007. – С. 113-118.
3. Мескон М.Х., Альберт М.А., Хедоури Ф.К. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
4. Колот А.М. Мотивация персонала: Підручник. – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.
5. Петюх В.М. Ринок праці: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2000. – 128 с.
6. Система методов и стимулов к высокоэффективному труду в сфере труда / Кокин Ю.П. // Сборник научных трудов НИИ труда. – М.: 1990. – С. 24.
7. Яковлев Р.А. Оплата труда на предприятии. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1999. – 248 с.

*В.О. Фролов*

## **НАПРЯМКИ ПОКРАЩАННЯ СПІВВІДНОШЕННЯ ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ І ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

Раціональне співвідношення темпів зростання продуктивності праці і заробітної плати гарантує прибутковість в господарстві, бо відображає мотиваційний вплив організації оплати праці на ефективність використання персоналу підприємства. Під раціональним співвідношенням розуміється таке, при якому зростання продуктивності праці випереджає зростання заробітної плати. Саме таку точку зору відстоює більшість фахівців, що досліджує проблему співвідношення зростання продуктивності праці і заробітної плати, серед яких слід від-

значити: Д.П. Богиню [1], В.О. Володимирову [2], С.Ф. Покропивного [3], Й.М. Петровича [4], Г.Т. Завіновську [5], А.М. Колота [8], Б.Г. Мазманову [9], В.В. Синіна [10] та ін.

Звичайно, така точка зору відповідає меті прибуткового виробництва, бо раціональне співвідношення темпів зростання продуктивності праці і заробітної плати є джерелом виробничого накопичення для проведення регіональної соціально-економічної політики.

Та в економічній сфері за останні роки спостерігається інша закономірність, коли заробітна плата зростає переважними темпами по відношенню до зростання продуктивності праці. І це явище має те пояснення, що низький рівень заробітної плати не забезпечує відтворювальної її функції. Тому нами у співавторстві з В.М. Ковальовим та О.А. Атаєвою було запропоновано методи оптимізації визначення еталонного рівня «співвідношення», яке дозволяло впроваджувати порівняльний аналіз фактичного і нормованого рівня співвідношення темпів зростання заробітної плати і продуктивності праці і враховує потребу і можливості підвищення заробітної плати до відтворювального її рівня [7].

Вирішення проблеми еталонного рівня «співвідношення» потребує винаходу критерію оптимальності, в якості якого використано «суспільну економічність і соціальну задоволеність працюючих». Суспільна економічність завжди буде забезпечуватися переважним зростанням продуктивності праці в порівнянні зі зростанням середньої заробітної плати і визначається рівнем забезпеченості суспільних і матеріальних потреб працівників і їх сімей за її рахунок, що відповідає відтворювальній і стимулюючій функції заробітної плати. Соціальна задоволеність свій відлік повинна починати з моменту встановлення державою мінімальної заробітної плати на рівні ціни робочої сили з урахуванням індексу зростання цін на споживчі товари. Отже, у розрахунок темпів зростання заробітної плати повинна прийматися не номінальна, а і реальна заробітна плата.

За досвідом зарубіжних країн соціальна задоволеність характеризується часткою заробітної плати у внутрішньому валовому продукті, де вона складає 50-70 %. Така висока питома вага заробітку у вартості виробленої продукції забезпечує її високу купівельну спроможність, яка дозволяє населенню збільшувати інвестиції у виробництво і побутову сферу, що підкреслює сутність показника соціальної задоволеності. Отримане по означеним методам значення еталонного «співвідношення» можна вважати оптимальним при послідовному підвищенні заробітної плати до рівня ціни робочої сили. Цілком зрозуміло, що для здійснення цієї мети потрібні певні умови. До них слід віднести:

- достатні матеріальні і грошові ресурси, які можуть накопичуватися поступово;
- вплив і використання резервів подальшого зростання продуктивності праці на різних рівнях керування економікою;
- створення в складі Кабінету Міністрів України структури, яка б вивчала умови й відслідковувала реалізацію програми підвищення рівня життя й сукупного доходу родин;

- врахування всіх видів доходів при визначенні темпів зростання заробітної плати;

- врахування можливого різкого підвищення споживчих цін, як результату значного підвищення заробітної плати.

Тому метою даної роботи стало проведення на прикладі Закритого акціонерного товариства «Артемівський машинобудівний завод» (ЗАТ АМЗ «Вістек») дослідження закономірності зміни фактичного співвідношення темпів зростання заробітної плати і продуктивності праці в порівнянні з еталонним значенням зазначеного показника з використанням наведених вище положень. Вихідні дані для відповідних розрахунків еталонного рівня показника наведені в таблиці 1.

Розрахунок еталонного рівня темпів зростання заробітної плати на один відсоток зростання продуктивності праці ( $I_{сзн}$ ) на ЗАТ АМЗ «Вістек» в 2007-2008 рр. виконано згідно з наступною розробленою формулою [7]:

$$I_{сзн} = \frac{I_{нз} / I_{сц} \times [(I_{ндз} - I_{фдз}) / 100 + 1]}{I_{пп} \times (1 + \frac{\Delta ПП}{100})}, \quad (1)$$

$$\text{Отже, } I_{сзн_{2007}} = \frac{1,061 / 1,121 \times [(50 - 18,3) / 100 + 1]}{1,86 \times (1 + \frac{15,3}{100})} = 0,58;$$

$$I_{сзн_{2008}} = \frac{1,617 / 1,24 \times [(50 - 23,6) / 100 + 1]}{2,67 \times (1 + \frac{15,70}{100})} = 0,53.$$

Таблиця 1.-

Вихідні дані для еталонного значення співвідношення темпів зростання заробітної плати на один відсоток зростання продуктивності праці в ЗАТ АМЗ «Вістек» в 2007-2008 рр.

Показники	Рівень показників по роках	
	2007	2008
1. Індекс, який виражає зміну рівня номінальної заробітної плати ( $I_{нз}$ )	1,061	1,617
2. Нормована частка заробітної плати у ВВП (на рівні розвинутих зарубіжних країн) ( $I_{ндз}$ ), %	50,000	50,000
3. Фактична частка заробітної плати у ВВП ( $I_{фдз}$ ), %	18,300	23,600
4. Індекс фактично досягнутого рівня продуктивності праці в порівнянні з попереднім періодом ( $I_{пп}$ )	1,860	2,670
5. Індекс споживчих цін ( $I_{сц}$ )	1,121	1,240
6. Можливий приріст продуктивності праці за рахунок використання наявних резервів (усунення нерациональних витрат робочого часу та ін.) ( $\Delta ПП$ ), %	15,300	15,700

При цьому фактичне співвідношення темпів зростання аналізованих показників складає:

1. В 2007 році реальної заробітної плати і продуктивності праці:

$$I_{сзн} = \frac{1,061/1,121}{1,86} = 0,51;$$

- номінальної заробітної плати і продуктивності праці:

$$I_{сзн} = \frac{1,061}{1,86} = 0,57.$$

2. В 2008 році реальної заробітної плати і продуктивності праці:

$$I_{сзн} = \frac{1,617/1,24}{2,67} = 0,49;$$

- номінальної заробітної плати і продуктивності праці:

$$I_{сзн} = \frac{1,617}{2,67} = 0,61.$$

Нижче надана таблиця 2 з отриманими результатами розрахунків еталонного і фактичного співвідношення темпів зростання заробітної плати і продуктивності праці на ЗАТ АМЗ «Вістек».

Таблиця 2

Результати розрахунку еталонного і фактичного співвідношення темпів зростання заробітної плати на один відсоток зростання продуктивності праці на ЗАТ АМЗ «Вістек» в 2007-2008 рр.

Показники	Рівень показників по роках	
	2007	2008
1. Еталонне значення співвідношення:		
1.1 Зростання реальної заробітної плати на 1 % зростання продуктивності праці	0,58	0,53
2. Фактичне значення співвідношення:		
2.1 Зростання реальної заробітної плати на 1 % зростання продуктивності праці	0,51	0,49
2.2 Зростання номінальної заробітної плати на 1 % зростання продуктивності праці	0,57	0,61

На основі аналізу таблиці 2 можна зробити наступні висновки:

1. Еталонне співвідношення зростання реальної заробітної плати на один відсоток зростання продуктивності праці нижче одного відсотка і знизилось у 2008 р. в порівнянні з 2007 р. на 8,6 % ( $\frac{0,53}{0,58} \times 100 - 100$ ). На поверхні явищ означені зміни свідчать про зріст ефективності використання трудових ресурсів, бо обернений показник – співвідношення зростання продуктивності праці на 1 % зростання заробітної плати склав у 2007 р. 1,7 % ( $\frac{1}{0,58}$ ), а у 2008 р. 1,9 % ( $\frac{1}{0,53}$ ).

2. Фактичний рівень співвідношення зростання реальної заробітної плати на один відсоток зростання продуктивності праці також знизився за аналізова-

ний період з 0,51 % до 0,49 %, тобто на 3,9 % ( $\frac{0,49}{0,51} \times 100 - 100$ ), і в цілому був нижчий за еталонний показник у 2007 р. на 12 % ( $\frac{0,51}{0,58} \times 100 - 100$ ), а у 2008 р. на 7,5 % ( $\frac{0,49}{0,53} \times 100 - 100$ ).

3. Фактичне співвідношення темпів зростання номінальної заробітної плати на один відсоток зростання продуктивності праці мало іншу закономірність, тобто темпи зростання номінальної зарплати у 2008 р. в порівнянні з 2007 р. збільшилися на 7 % ( $\frac{0,61}{0,57} \times 100 - 100$ ). Це свідчить про підвищені темпи зростання споживчих цін, тобто прояв кризових явищ в економіці країни.

4. Різниця в темпах зростання еталонного і фактичного рівня реальної заробітної плати визначає резерв можливого її підвищення, який склав у 2007 р. 13,7 % ( $\frac{0,58}{0,51} \times 100 - 100$ ), у 2008 р. 8,2 % ( $\frac{0,53}{0,49} \times 100 - 100$ ).

Зміна компонентів формули 1 неоднаково впливає на зміну еталонного значення «співвідношення». Так, при зростанні одного з компонентів формули 1, наприклад, на 20 % і незмінному рівні інших компонентів, отримаємо наступні значення еталонного співвідношення темпів зростання реальної заробітної плати на один відсоток зростання продуктивності праці:

при зростанні споживчих цін на 20 %:

$$I_{czn}_{2007} = \frac{\frac{1,061}{1,121 \times 1,2} \times [(50 - 18,3) / 100 + 1]}{1,86 \times (1 + \frac{15,3}{100})} = 0,49 ;$$

$$I_{czn}_{2008} = \frac{\frac{1,617}{1,24 \times 1,2} \times [(50 - 23,6) / 100 + 1]}{2,67 \times (1 + \frac{15,7}{100})} = 0,44 ;$$

- при збільшенні фактичної частки реальної заробітної плати у внутрішньому валовому продукті:

$$I_{czn}_{2007} = \frac{\frac{1,061}{1,121} \times [(50 - 18,3) \times 1,2] / 100 + 1]}{1,86 \times (1 + \frac{15,3}{100})} = 0,57 ;$$



$$I_{czn}_{2008} = \frac{\frac{1,617}{1,24} \times [(50 - 23,6) \times 1,2] / 100 + 1}{2,67 \times (1 + \frac{15,7}{100})} = 0,51;$$

- при додатковому зростанні продуктивності праці:

-

$$I_{czn}_{2007} = \frac{\frac{1,061}{1,121} \times [(50 - 18,3) / 100 + 1]}{1,86 \times (1 + \frac{15,3}{100}) \times 1,2} = 0,49;$$

$$I_{czn}_{2008} = \frac{\frac{1,617}{1,24} \times [(50 - 23,6) / 100 + 1]}{2,67 \times (1 + \frac{15,7}{100}) \times 1,2} = 0,44.$$

Тобто:

- при зростанні споживчих цін на 20 % темпи зростання реальної заробітної плати на один відсоток зростання продуктивності праці зменшується з 0,58 % в 2007 р. до 0,49 %, а саме на 15,5 % ( $\frac{0,49}{0,58} \times 100 - 100$ ). У 2008 р. показник

зменшується з 0,53 % до 0,44 %, а саме на 17 % ( $\frac{0,44}{0,53} \times 100 - 100$ );

- при зростанні фактичної частки заробітної плати у внутрішньому валовому продукті на 20 % темпи зростання реальної заробітної плати по відношенню до продуктивності праці зменшуються з 0,58 % у 2007 р. до 0,57 %, а саме на 1,7 % ( $\frac{0,57}{0,58} \times 100 - 100$ ), у 2008 р. показник зменшується з 0,53 % до 0,51 %, а саме на 3,8 % ( $\frac{0,51}{0,53} \times 100 - 100$ );

- при додатковому зростанні продуктивності праці на 20 % темпи зростання реальної заробітної плати по відношенню до продуктивності праці зменшуються у 2007 р. з 0,58 % до 0,49 %, а саме на 1,5 % ( $\frac{0,49}{0,58} \times 100 - 100$ ), у 2008 р. з 0,53 % до 0,44 %, а саме на 17 % ( $\frac{0,44}{0,53} \times 100 - 100$ ).

Аналіз свідчить про таке, що на рівень співвідношення темпів зростання заробітної плати і продуктивності праці суттєво впливає наявність резервів підвищення ефективності використання трудових ресурсів і методів їх визначення. Зокрема, виявлена наявність резервів підвищення продуктивності праці за рахунок скорочення втрат робочого часу (табл. 3).

Таблиця 3

## Зміна втрат робочого часу на ЗАТ «Вістек» у 2006-2008 рр.

Види втрат робочого часу	Рівень втрат робочого часу по роках, людино-годин		
	2006	2007	2008
1. Захворюваність	93407	108078	127119
2. Змушені вихідні	256537	154528	116306
3. Вихідні з дозволу адміністрації	3230	3127	3897
4. Час на виправлення браку	-	-	395
Разом	353174	265733	2477717

З наведених даних виходить, що за період 2006-2008 рр. разом втрати робочого часу зменшилися на 29,9 % ( $\frac{247717}{353174} \times 100 - 100$ ). Їх рівень у фактичному фонді робочого часу 1180421 годин складає 21 % ( $\frac{247717 \times 100}{1180420,5}$ ) і повинен бути скорочений за рахунок використання резервів, до яких слід віднести скорочення захворювань і вихідних з дозволу адміністрації, а також зниження часу виправлення браку до рівня 2006 року, тобто на 34774 людино-годин  $[(127119 - 93407) + (3897 - 3230) + 395]$ . Зазначений резерв втрат робочого часу складе 2,9 % до фактичного фонду робочого часу ( $\frac{34774 \times 100}{1180420,5}$ ), що рівноцінно підвищенню продуктивності праці на 2,99 % ( $\frac{100 \times 2,9}{100 - 2,9}$ ).

Використавши наявні резерви підвищення продуктивності праці еталонний рівень співвідношення зростання реальної заробітної плати на один відсоток продуктивності праці має скласти 0,52 % ( $\frac{1,617 / 1,24 \times [(50 - 23,6) / 100 + 1]}{2,67 \times (1 + \frac{15,7 + 2,99}{100})}$ ).

Отже, науково обґрунтоване визначення співвідношення темпів зростання продуктивності праці і реальної заробітної плати є важливим показником, що характеризує ефективність виробництва і соціальну спрямованість розвитку підприємств. При цьому важливе теоретичне і практичне значення має розробка методів визначення еталонного рівня «співвідношення», яке враховує рівень реальної заробітної плати, індекс споживчих цін, рівень нормованої і фактичної частки заробітної плати у внутрішньому валовому продукті, наявні резерви підвищення продуктивності праці і служать інструментом аналізу і корегування програм соціально-економічного розвитку регіонів. Еталонний рівень показника також пояснює випадки випередження зростання заробітної плати по відношенню до зростання продуктивності праці.

***Література:***

1. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці. – К.: Знання-Прес, 2000.- 313 с.
2. Владимірова В.А. Экономика труда. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 304 с.
3. Економіка підприємства: Підручник /за заг. ред. С.Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
4. Економіка виробничого підприємства: Навч. посіб. / Й.М. Петрович, І.О. Будіщева, І.Г. Устінова та ін.; За ред. Й.М. Петровича. – 3-те вид. випр. – К.: Т-во «Знання». – КОО, 2002. – 405 с.
5. Завіновська Г.Т. Економіка праці. – К.: КНЕУ, 2000. – 200 с.
6. Ковальов В.М. і ін. Економіка праці і соціально-трудова відносини. – Навчальний посібник. / За ред. В.М. Ковальова. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 256 с.
7. Ковалев В.Н., Атаєва Е.А., Фролов В.А. Проблемы соотношения темпов роста производительности труда и заработной платы. Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. № 2(12), 2008. – С.121-126.
8. Колот А.М. Мотивация, стимулирование и оценка персонала. М.: Высшая школа, 2000. – 400 с.
9. Мазманова Б.Г. Управление оплатой труда. – М.: Высшая школа, 2001. – 300 с.
10. Синин В.В. Производительность труда на предприятии // Финансы Украины. – 2001, №5. – С. 14-18.

## **2. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

*Т.В. Бессонова*

### **СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ**

Обеспечение эффективного функционирования и развития в регионе социальной сферы является основной задачей региональных органов государственной власти и управления; вместе с тем выполнение данной задачи определяется наличием солидарной ответственности региональной власти и бизнеса, предпринимателей, функционирующих на данной территории. Бизнес, руководители предприятий заинтересованы в социальной стабильности как элементе нормального предпринимательства и инвестиционного климата.

В результате массовой приватизации сформировались два новых субъекта социально-трудовых отношений (в советский период был один работодатель – государство): работодатели-предприниматели и наемные работники, каждому из которых присущи свои интересы и стереотипы поведения. К новым собственникам перешли многие социальные функции: вопросы труда и его оплаты, ряд аспектов социального страхования и социальной защиты, содержание и развитие социальной инфраструктуры. Координация действий трех субъектов социально-трудовых отношений обеспечивается с помощью общественных самоуправляемых организаций, например, внебюджетных социальных фондов.

В рыночной системе в основе заработной платы лежит цена (стоимость) труда (рабочей силы). Доминирует договорная форма социально-трудовых отношений, которая в современных условиях приобретает черты социального партнерства. Возникла трехканальная система мобилизации средств на социальные нужды: социальное обеспечение, социальное страхование, платность социальных услуг.

Важнейшей задачей солидарных действий государственной власти в лице региональных и местных органов власти, с одной стороны, и бизнеса, предпринимателей, с другой, является организация воспроизводства трудовых, капитальных, природных, информационных и других ресурсов.

В области доходов актуальным является вопрос о регулировании заработной платы через механизм законодательного установления ее минимального размера. В настоящее время существует высокая дифференциация доходов населения по отраслям экономики и регионам, что затрудняет установление еди-

ной для страны ставки минимальной зарплаты. Выход из этой ситуации состоит в разработке регионально-отраслевых минимумов оплаты труда. Это позволит повысить ответственность государства и работодателей за уровень жизни работников, облегчит государственное регулирование доходов и степень их дифференциации.

Ставится задача создания многоуровневой коллективно-договорной системы и регулирование на ее основе оплаты труда (заключение генерального, отраслевых и территориальных соглашений, коллективного договора предприятия). В области занятости в рамках регулирования трудовых отношений и правовой защищенности наемных работников необходимо шире применять гибкие и нетрадиционные формы занятости, предусматривающие возможность выбора оптимального режима работы самими работниками. Мировой опыт показывает использование альтернативных форм занятости («дележа рабочих мест», «дележа работы»).

Важную поддержку в повышении благосостояния населения могут оказать предприятия, выступая гарантами в получении своими работниками потребительских кредитов через банки. Важна разработка механизма такого кредитования в целях приобретения работниками предприятий товаров длительного пользования. При этом возможно привлечение в качестве дополнительного ресурса средств предприятий-производителей, а при кредитовании покупки жилья – местных или региональных органов власти и строителей жилья.

Развитие системы социально-трудовых отношений на предприятии предусматривает использование систем участия работников в акционерном капитале и прибыли, а также совершенствование корпоративных отношений, корпоративной культуры.

Важным направлением реформирования социальной сферы предприятий явилась муниципализация социальных объектов приватизированных предприятий. Это – массовая, но еще не завершенная передача ведомственного жилья, детских садов, медицинских учреждений и т.п. местным органам власти.

Эта передача изначально регламентирована как обязательное условие приватизации, согласно которому ни жилье, ни детские сады, ни учреждения здравоохранения, ни другие аналогичные объекты не могут переходить в собственность акционерных обществ и приватизироваться вторыми лицами.

Муниципализацию социальных объектов считают самым крупным институциональным преобразованием в социальной сфере, т.к.: 1) она сопряжена с коренными изменениями отношений собственности, с принципиальными переменами в схемах финансирования социальных объектов, с перераспределением предметов ведения, полномочий и ответственности между региональными и местными органами, с необходимостью обновления в этой связи нормативно-правовой базы; 2) муниципализация во многом определяет уровень финансирования, условия содержания объектов, а также качество услуг, предоставляемых жилищно-коммунальным сектором, детскими дошкольными учреждениями, организациями здравоохранения, культуры, отдыха и спорта; 3) масштабы, те-

мпы, социальные и финансовые последствия муниципализации самым серьезным образом влияют на проведение жилищно-коммунальной реформы и других реформ социального блока.

Необходимы специально организованные действия региональных и местных органов власти, которые должны:

а) быть нацеленными на окончательное завершение передачи социальных объектов приватизированных предприятий в муниципальную собственность;

б) способствовать мобилизации всех возможных источников финансовых средств и их целевой консолидации в рамках бюджетов всех уровней;

в) обеспечивать целевое, адресное и результативное использование средств всех бюджетов, выделяемых для финансирования процесса передачи и содержания социальных объектов;

г) предусматривать переход к финансированию объектов преимущественно за счет перераспределения средств между предприятиями и местными бюджетами и постепенный отказ от ассигнований из областного бюджета;

д) предполагать добровольный выбор предприятиями и местными властями одного из нескольких допустимых вариантов передачи объектов.

*В.М. Головки, Н.Ю. Ляшок*

## **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СУЧАСНОЇ КОНЦЕПЦІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ**

У сучасних умовах проблема використання людського капіталу стає все більш актуальною. Вирішальна роль в розвитку економіки країни віддається людині як носію багатства, що зумовлює максимальне використання людських ресурсів. Наприклад, в США норма віддачі вкладень на здобуття середньої освіти складає від 10 до 13 %, а вкладень в отримання вищої освіти від 8 до 10 %. Людський капітал є дуже важливою формою інвестицій в розвинених ринкових економіках. За оцінками Світового банку людський капітал перевищує 80 % всіх продуктивних багатств в Японії і 60 % в США. У Австралії і Канаді, що володіє величезними природними ресурсами і порівняно невеликим, але високоосвіченим населенням, частка людського капіталу складає близько 20% продуктивних багатств цих країн.

Останні роки на Україні можна охарактеризувати ускладненням зовнішнього організаційного середовища, різким зростанням темпів її зміни і посиленням конкуренції. Все це призвело до пошуку прихованих резервів і нових шляхів підвищення ефективності. Зі всіх організаційних ресурсів саме «людський ресурс» або «людський потенціал» стає ресурсом, що приховує найбільші

резерви для підвищення ефективності функціонування сучасної організації. «Людський чинник» став розглядатися як об'єкт інвестицій не менше, а, мабуть, і важливіший, ніж заводи, обладнання, технології і т. п.

Якщо проаналізувати структуру довгострокових інвестицій в економічно розвинених країнах, то можна зробити висновок про поворот інвестиційної політики з переважних вкладень в нове обладнання і технології на інвестиції в підготовку і розвиток наукового, технологічного і управлінського персоналу. Наприклад, в Японії на нові технології і обладнання витрачається 8 % ВВП, а на освіту і перепідготовку персоналу — 16 %, в США ця частка ще вище — 20 % ВВП. Доведено, що вкладення в персонал є найбільш вигідними в довгостроковому плані.

Із збільшенням ролі науково-технічного прогресу в економічному зростанні змінилося відношення західних економістів-класиків до проблем відтворення робочої сили. Центр уваги вчених сфокусувався на проблемах створення якісно нової робочої сили, тоді як раніше основними були проблеми використання наявно-даної робочої сили. Структурні зміни в економіці послужили тією об'єктивною основою, на якій виникла сучасна концепція людського капіталу.

Оформлення теорії людського капіталу доводиться на кінець 50-х і початок 60-х років в США. На правах особливого розділу вона увійшла до всіх західних підручників по економіці. Біля витоків її стояли відомі американські економісти, представники так званої «школи Чикаго» — лауреати Нобелівської премії Теодор Шульц і Гері Беккер, Бартон Вейсброд, Джордж Мінцер, Лі Хансен. Пізніше великий внесок в її розробку внесли Марк Блауг, С. Боулс, Йорам Бен-Порет, Річард Лейард, Дж. Псахаропулос, Ф. Уелч, Б. Чизвік та ін.

Класичним твором, що багато в чому визначив подальший напрям досліджень в цій області, вважається книга Гері Беккера «Людський капітал».

Ця концепція лежить в руслі неокласичного напрямку, але набір аналітичних інструментів неокласичної школи використовується нею для вивчення тих соціальних інститутів (освіта, охорона здоров'я і т. д.), які залишалися раніше за межами економічного аналізу.

Центральна методологічна установка «школи Чикаго» людського капіталу — пояснювати економічні процеси на основі принципу максимізуючої поведінки індивідуумів — перенесена на самі різні сфери позаринкової діяльності людини.

При цьому акцент робиться на кількісному аналізі. Концепція «школи Чикаго», припускає, що вкладення коштів в освіту, охорону здоров'я, міграцію та інші види діяльності проводяться на раціональній основі — ради отримання великих прибутків в майбутньому. Ці інвестиції в людський капітал є виключно важливими для сім'ї і для всього суспільства. До очікуваної віддачі від інвестицій в людський капітал відносяться вищий рівень заробітків, більше задоволення від вибраної роботи протягом життя, а також вища оцінка неринкових видів діяльності.

В цілому неокласична теорія ринку праці містить: 1) теорію попиту на працю, яка включає теорію граничної продуктивності і пов'язаний з нею апарат виробничих функцій; 2) теорію пропозиції праці, яка, загалом, складається з моделей вибору між роботою і дозвіллям і моделей інвестування в людський капітал.

Під людським капіталом розуміються знання, навички і здібності людини, які сприяють зростанню його продуктивної сили. Людський капітал, як визначають його більшість економістів, складається з придбаних знань, навичок, мотивацій і енергії, якими наділені людські істоти і які можуть використовуватися протягом певного періоду часу в цілях виробництва товарів та послуг. Він є формою капіталу, тому що є джерелом майбутніх заробітків, або майбутніх задовольень, або того і іншого разом. Він людський, тому що є складовою частиною людини.

Продуктивні якості і характеристики працівника були визнані особливою формою капіталу на тій підставі, що їх розвиток вимагає значних витрат часу і матеріальних ресурсів і що вони, подібно до фізичного капіталу, забезпечують своєму власнику вищий дохід.

Рентабельність людського капіталу обчислюється віднесенням доходів від нього до його вартості. Показник цей одержав назву «норма віддачі». Норма віддачі, на думку економістів-неокласиків, виконує ті ж функції, які стосовно фізичного капіталу виконує норма прибутку, а саме— вимірює ступінь ефективності людських інвестицій і реалізує їх розподіл.

Найважливішими формами інвестицій в людину західні економісти вважають освіту, підготовку на виробництві, медичне обслуговування, міграцію, пошук інформації про ціни і доходи, народження дітей і догляд за ними. Освіта і підготовка на виробництві підвищують рівень знань людини, тобто збільшують обсяг людського капіталу. Охорона здоров'я, скорочуючи захворюваність і смертність, продовжує термін служби людини, а також збільшує інтенсивність його використання. Міграція і пошук інформації сприяють переміщенню робочої сили в райони і галузі, де праця краще оплачується, тобто туди, де ціна за послуги людського капіталу вище.

Народження дітей і догляд за ними є формою відтворення людського капіталу в наступному поколінні.

Освіта і охорона здоров'я — це чинники довготривалої дії. Продуктом процесу освіти є якісно нова робоча сила із високим рівнем кваліфікації, здібна до праці більшої складності. Охорона здоров'я робить людину здібною до інтенсивнішої і тривалішої праці. На відміну від них міграція і пошук інформації виступають як чинники короткочасної дії. Якщо освіта і охорона здоров'я пов'язані з дійсним зростанням вартості робочої сили, то міграція і пошук інформації відображають коливання ціни робочої сили навколо вартості. Міграція і пошук інформації — це процеси розподільного порядку, тоді як освіта і охорона здоров'я є окремими моментами у виробництві робочої сили. Західні економісти



визнають, що створення людського капіталу вимагає активних трудових зусиль від інвестора.

Людський капітал (тобто запас знань і здібностей, накопичених працівником) може реалізуватися тільки в праці свого володаря. Навпаки, зростання вартості капіталу не вимагає від власника будь-яких витрат праці з його сторони. Формування фізичного капіталу і формування людського капіталу (робочої сили) мають певну техніко-економічну схожість: і те, і інше вимагає відвернення значних коштів в збиток поточному споживанню, від обох залежить рівень розвитку економіки в майбутньому, обидва види вкладень дають тривалий по своєму характеру продуктивний ефект.

### *Література:*

1. А.В. Большов. Управление инвестициями в персонал // Вестник ТИСБИ.- Вып. № 2.-2000
2. Беккер Гэри. Человеческий капитал. Воздействие на заработки инвестиций в человеческий капитал //США: экономика, политика, идеология. – 1993.-№ 11-12.
3. Семенов А. Посттейлоризм и теория человеческого капитала // Мировая экономика и международные отношения.-1995.-№9

*І.В. Кравчук, Н.Ю. Ляшок*

## **ПРОБЛЕМИ ПІДГОТОВКИ І ПЕРЕПІДГОТОВКИ КАДРІВ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Проблеми підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації робочих кадрів, здатних конкурувати в умовах ринкових відносин, за рядом важливих причин набуває особливої актуальності. По-перше, позначаються несприятливі тенденції на ринку робочої сили. Сучасне виробництво пред'являє все більш жорсткі вимоги до професійних якостей робочих кадрів. Йде скорочення чисельності робочих місць. По-друге, загострюється конкуренція за робочі місця усередині трудових колективів. Йде об'єктивний процес відторгнення робочих кадрів з низькими професійними якостями. По-третє, професійна освіта і кваліфікація не просто виступають характеристиками того або іншого робочого, але і стають для нього гарантією соціального благополуччя, умовам його конкурентоспроможності на ринку праці.[1]

В даний час професійно-технічна освіта України переживає складний період: дуже різко позначився відрив діяльності системи професійно-технічної освіти від перебудови економіки України, вимог переходу до ринкових відносин. Розвиток персоналу є важливою умовою успішної діяльності будь-якої організації. Це особливо справедливо на сучасному етапі, коли прискорення науково-технічного прогресу веде до швидких змін і вимог до професійних знань, умінь і навиків. Знання випускників на початку ХХ століття знецінювались че-

рез 30 років, в кінці століття — через 10, сучасні спеціалісти повинні перенавчатись через 3-5 років.

Система професійного навчання в колишньому СРСР була побудована, виходячи з таких передумов:

а) суспільство має необмежене число робочих місць, і кожен може вибрати роботу за здібностями і кваліфікацією;

б) держава гарантує кожному професійну підготовку і робоче місце.

У СРСР завдання забезпечення виробництва кадрами було визначене як найважливіше в 20-і роки, тобто практично відразу після ухвалення рішення про індустріалізацію країни. Високі темпи розвитку багатьох галузей і необхідність впровадження новітніх досягнень науки і техніки спричинили створення в 50-60-х роках широкої мережі галузевих учбових закладів основної і додаткової професійної освіти. Ця система містила в собі як позитивні, так і негативні якості, обумовлені тими базовими принципами, на яких вона формувалася.

Завдяки централізованому фінансуванню формування і розвиток системи підготовки кадрів здійснювалися значною мірою відповідно до державних запитів з розвитку народного господарства і його галузей. Передбачалися кошти на розвиток системи підготовки і перепідготовки кадрів. З переходом підприємств до ринкових відносин їх регулярна допомога училищам значно скоротилася, ускладнилися взаємовідношення в питаннях планування підготовки робочих і фахівців, організації виробничої практики, працевлаштування випускників. Положення про базове підприємство професійно-технічного училища по суті втратило силу. Багато господарських керівників не проявляють належної зацікавленості в підготовці молодих кадрів.

З початку 90-х років плани прийому і випуску в професійно-технічних училищах щорічно не виконувалися, договірна система відносин з підготовки кваліфікованих робочих не отримала свого розвитку. Існуюча система не враховувала потреб регіонів в трудових ресурсах, приводила до перевиробництва малокваліфікованих робочих, не орієнтувала на перспективні зміни структури зайнятих в народному господарстві. Була відсутня така важлива функція управління підготовкою кадрів, як координація діяльності різних видів і форм навчання.[2]

Сучасні умови вимагають переходу до якісно нового ступеня - єдиної державної політики в області підготовки кваліфікованих кадрів. Відсутність прогностичних досліджень за оцінкою оптимальних потреб в підготовці робочих по галузях і регіонах привела до інтенсивності розвитку системи, що здійснювала підготовку непотрібних для виробництва професій, до гострого дефіциту підготовки по перспективних професіях. В системі освіти і підвищення кваліфікації трудящих в нашій країні виявляється явна диспропорція: при відомому надлишку підготовки фахівців вищої кваліфікації має місце недостатня підготовка робочих, особливо кваліфікованих. Ліквідація Держкомітету України по професійній освіті, передача ПТУ у ведення Міністерства освіти України привели до

небезпеки обвальної передачі установ системи професійно-технічної освіти на фінансування з місцевих бюджетів.

Сьогодні переважаюча частина молоді отримує підготовку безпосередньо на виробництві. Це викликано трьома причинами. По-перше багато ПТУ навчають професіям, які не користуються попитом на підприємствах. По-друге, професійне навчання на підприємствах дає гарантоване робоче місце і швидше досягнення задовільного рівня зарплати для працівника в порівнянні з випускниками ПТУ. По-третє, система професійно-технічної освіти зараз в змозі забезпечити потреби народного господарства в кваліфікованих кадрах робочих тільки на одну третину. Звідси ПТУ готує кваліфікованих кадрів по спеціальностях, що не користуються попитом, а підприємства вимушені розширювати свої потужності з короткострокового навчання і готувати робочих з низькою технічною освітою, і отже, нижчою конкурентоспроможністю на ринку праці. Вирішення цієї проблеми полягає в тому, щоб ПТУ зайняли своє місце на ринку праці і відповідали за реальний попит на ті професії, яким вони навчають.

Нова структура економіки вимагає значних змін в системі професійної підготовки, яка традиційно була орієнтована на передвиробниче навчання молоді. Системи професійного навчання будуть вимушені пристосуватися до потреб в навчанні і перепідготовці дорослих працівників і повинні будуть створити нові структури управління, що стимулюють професійне навчання, орієнтоване на потреби ринку. [3]

Система професійного навчання повинна значно збільшити свою здатність до інновацій і гнучкого реагування на потреби ринку. Це положення є центральним в політиці професійного навчання в умовах переходу до ринкової економіки. Метою організації професійного навчання кадрів на виробництві повинне стати створення системи безперервного розвитку персоналу на основі оптимального поєднання різних форм підготовки нових робочих, перепідготовки і навчання робочих другим професіям, підвищення їх кваліфікації і рівня знань з урахуванням динамічних змін в техніці, технології, організації виробництва, в тісному зв'язку з їх індивідуальним професійно - кваліфікаційним просуванням.

Для вирішення існуючих проблем з підготовки та перепідготовки кадрів в Україні доцільно було б звернути увагу на зарубіжний досвід більш розвинених країн. До навчання відносяться вельми серйозно в багатьох західноєвропейських країнах і в Північній Америці. У таких країнах, як Німеччина, Австрія і Швейцарія, навчання, або «подвійна система», охоплює, принаймні, три чверті відповідних вікових груп.

За швейцарською системою молоді фахівці після шкільної підготовки отримують роботу на виробництві в тій сфері, яку вони вибрали. Три-чотири дні в тиждень вони проводять на виробництві під керівництвом кваліфікованого майстра. Решту днів займаються в центрах підготовки. По закінченню двох-трьох років слухачі складають іспит. Такі одночасні заняття на виробництві і в школі прийнято називати «подвійною системою».

У зарубіжних фірмах внутрішньофірмове навчання і підвищення кваліфікації робочих кадрів - важливе завдання служб кадрів. Вони здійснюють методичне навчання цієї роботи, безпосередньо беруть участь в організації навчання, оцінці, відборі робочих кадрів, плануванні кар'єри працівників, наданні практичної допомоги лінійним керівникам в роботі з підлеглими. У США в системі підвищення кваліфікації на виробництві існують жорсткі економічні критерії, вони орієнтуються на кінцевий практичний результат, здійснюється ретельний контроль і обов'язково оцінюється ефективність кожної програми. Підвищення кваліфікації здійснюється в двох основних формах - тренінгу (тренування професійних навиків) і розвитку працівників. У останньому випадку зазвичай передбачається підготовка (перепідготовка) працівника до наступної професії (посади). Величезна частина програм розрахована безпосередньо на навчання професійним навикам, необхідним для виконання професійних функцій (тренінгу працівника). Мета тренінгу завжди конкретна, отримання негайного ефекту від вкладених засобів через підвищення продуктивності праці і якості виробленої продукції.

У Японії професійна підготовка знаходиться під контролем держави. Основним постачальником кваліфікованої робочої сили для японської промисловості є державні професійні школи і учбові центри крупних фірм. Перші знаходяться в підпорядкуванні міністерства освіти, другі, - міністерства праці. Між програмами міністерства освіти і міністерства праці існують відмінності. Тоді як учбові заклади, підлеглі міністерству освіти, мають майже однакові програми, незалежно від того, в якій частині країни вони знаходяться, програми учбових закладів міністерства праці обов'язково відображають специфіку регіону. У програмах міністерства праці більше спеціальних предметів, міноосвіти - загальноосвітніх. (4)

Тільки останнім часом керівники багатьох фірм і організацій в Україні пильну увагу приділяють створенню систем корпоративної підготовки фахівців, перш за все роботі учбових центрів і учбових відділів. Але без серйозних організаційних змін в області підготовки і перепідготовки персоналу важко чекати якісних змін в роботі фірми, а отже і покращення становища в Україні в цілому.

### *Література:*

1. Боровский А.Б., Пототенко Т.М., Щекин Г.В. Система методов профессиональной ориентации. Методики профориентационной работы (приложения): Учеб-метод, пособие. - К.: МЗУУП, 1993. (в 2 книгах). - 278с.
2. Есинова Н.И. Экономика труда и социально-трудовые отношения: Уч. пособие. - К.: Кондор, 2003 - 464 с.
3. Завіновська Г.Т. Економіка праці: Навчальний посібник. -К.: КНЕУ, 2003. -300 с.
4. Деркач А.А, Акмеологія: особистісний та професійний розвиток людини: В 2 кн. -М: РАГС, 2000. -Кн.2

*Д. Ляхова, Н.Ю. Ляшок*

## **ЯК СТАТИ КЕРІВНИКОМ**

Говорять, що для того, щоб стати хорошим керівником, потрібно хоча б три роки попрацювати в чиемусь підпорядкуванні. Проте, дехто вже й після річного досвіду роботи відчуває у собі бажання і здібності переміститися до лав топ-менеджерів. Зробити це простіше, якщо в організації заохочують кар'єрне зростання. Однак тенденція «вирощувати» кадри є актуальною не на всіх підприємствах. Якщо можливості очолити відділ у «рідній» фірмі не існує, необхідно розпочати пошук нового місця роботи.

Для початку розумніше претендувати на позицію з мінімальними управлінськими функціями і не розраховувати на високу зарплату. Відбувається своєрідний бартер: людина отримує керівну посаду, а фірма економить на зарплаті професіонала. У кращому випадку цю суму назвуть «стартовим окладом», і якщо людина виправдає очікування, з часом зарплату підвищать, в гіршому - отримавши необхідний досвід, до іншої компанії можна прийти вже на хороші гроші.

Необхідно розставити «правильні» акценти в резюме. Завдання працевлаштуватися в компанію хоча б на початкову керівну позицію ускладнює те, що резюме характеризує людину як «виконавця». В ньому, швидше за все, не відображені факти, що говорять на користь того, претендент на вакантну посаду має управлінські здібності. Однак, чистих виконавців сьогодні не існує. Зараз будь-якому співробітнику доводиться приймати рішення, пов'язані з розвитком проектів, організацією тих чи інших робочих процесів. Слід зробити в резюме акцент на цих моментах.

Потрібно переглянути свій послужний список. Можливо, організаторський досвід невеликий і сприймається як такий, що не заслуговує уваги, але це є помилкою, саме в цих ситуаціях могли розкритися задатки майбутнього керівника, лідерський потенціал, вміння працювати з командою, ініціативність. Розповідаючи про свій досвід, експерти радять вживати фрази: «за моєю ініціативою ...», «в якості менеджера проекту реалізував план ...», «оптимізував роботу відділу, групи» і подібні до них. До речі, на претендента працює і те, що перехід на керівну посаду - це закономірний етап кар'єрного розвитку. Про своє прагнення до кар'єрного та професійного зростання теж можна згадати в резюме.

Перед співбесідою необхідно подбати про свій імідж. Людина, яка хоче стати керівником, має виглядати, як керівник, і говорити, як керівник, потрібно навести довідки про стандарти в одязі і поведінці, прийняті в компанії, і, можливо, навіть злегка копіювати найбільш успішних керівників у цій сфері. Чим

сильніше ви будете нагадувати роботодавцю «свого в дошку», тим більше шансів, що в кінці кінців ви ним станете.

Експерти радять дізнатися про компанію якомога більше, а для цього ознайомитися з рекламною продукцією, прайс-листами, з інформацією на стендах, з інтернет-сайтом компанії, її історією, асортиментом, специфікою ринку, на якому працює компанія, зібрати інформацію про її конкурентів.

Необхідно подумати, що нового можна запропонувати компанії. Чи є уявлення про те, що і як можна покращити? З чого треба почати роботу? Відповіді на ці запитання варто знати, тому що на співбесіді їх обов'язково поставлять. Важливо бути готовим представити роботодавцю аргументований план розвитку відділу, яким людина збирається керувати.

На співбесіді необхідно поводитися впевнено. Фактор довіри до людини при працевлаштуванні на управлінські позиції відіграє чи не головну роль. Чим вищою є посада, тим вищим повинен бути рівень довіри. Не варто намагатися обдурити роботодавця, приховувати факти біографії або видавати себе за того, ким насправді не є.

Існує ряд секретів, оволодівши якими звичайний начальник відділу може стати успішним і всіма шанованим лідером.

Ефективного керівника часто описують як людину, здатну показати своїм підлеглим правильну мету і скоординувати дії на шляху до неї. Спеціалісти в галузі менеджменту радять бути близькими з колективом: запевняти, надихати, кликати за собою. Керівник повинен бути вправним у переговорах, ораторстві і мати здатність переконувати.

Лідерство, що ґрунтується на чесності, являє собою набір понять і правил, що поступово входять у колектив і потім визначають всю структуру взаємовідносин між його членами. Якщо ж лідер переслідує свої особисті інтереси, то це тільки погіршує взаємодію з підлеглими, які незабаром візьмуть на озброєння поведінкову модель їх начальника в якості своєї власної. Енергійний лідер досягає цілей за допомогою свого ентузіазму та оптимізму. Він повинен нести з собою впевненість і вміти заряджати нею весь колектив. Ентузіазм «заразний» і розумний лідер знає це.

Підлегли повинні довіряти керівнику в тому, що він робить. Зрозуміло, що колектив не вникає в специфіку ведення бізнесу та інші тонкощі, але він повинен бачити в своєму лідері людину, здатну реально долати труднощі, ставити завдання і вирішувати їх максимально ефективно.

Занадто індивідуалістичні керівники, нездатні довіряти людям, часто втрачають авторитет на місці лідера. Їх недовіра призводить до того, що всю роботу, до якої можна було б підключити колектив, вони роблять самі, що не може позитивно позначитися на швидкості і успішності рішення задач. Необхідно дати співробітникам право на помилку, перестати контролювати кожен їх, це привчить їх до відповідальності за свою роботу.

Підлегли повинні бачити в керівникові впевненого, сильного і вольового лідера, здатного впоратися з будь-якою проблемою. Безу-

мовно, керівник може хвилюватися й переживати, але буде краще, якщо його підлеглі цього не побачать.

Розуміння, гнучкість і професіоналізм - це запорука успішного перетворення групи співробітників в сильну і згуртовану команду. Для цього можна влаштувати корпоративний вечір, організувати похід всього колективу на боулінг або пейнтбол, або просто провести тренінг з формування командної згуртованості. Результати не змусять себе довго чекати.

Рішення повинні бути свіжими, креативними та ефективними. Практичність у поєднанні з гнучкістю дадуть необхідну формулу вирішення будь-яких, навіть самих складних завдань на шляху просування колективу до поставленої мети. Треба працювати і ще раз працювати над собою, а також пам'ятайте, що найкращим порадиником є досвід.

Відомо, що лідер - це той, хто здатний нас підняти, дати нам мету, мрію і сили до неї йти. Розумний лідер допомагає людям відчутти себе важливою складовою всього колективу, необхідною і незамінною при русі вперед, до спільної мети.

*Н.Ю. Ляшок*

## **ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОЇ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ОРГАНІЗАЦІЇ**

Якою би простою і відкритою не вважалася організація, усередині її завжди формуються і розвиваються організаційні ресурси, цілеспрямована і своєчасна мобілізація яких може дати необхідний імпульс підвищенню рівня розвитку організації. Таким стратегічним ресурсом організації є корпоративна культура. Тому кожна організація стоїть перед необхідністю формування власної корпоративної культури — визначення своїх цілей і цінностей, стратегії, якості продукції, послуг, цивілізованих правил поведінки і моральних принципів працівників, підтримання високої репутації організації.

Корпоративна культура організації пов'язана з широкою концептуальною основою, що включає переконання працівників, їх взаємовідносини між собою і зовнішнім світом. Вона базується на психології формування практичного досвіду, являє собою його ціннісні орієнтири. В організації, що характеризується сприятливим морально-психологічним кліматом, працівники можуть вважати, що її керівники дійсно довіряють людям і успіх організації базується на їх відношенні до працівників. На зміну старим цінностям — жорстка дисципліна, ієрархія, централізація, результат будь-якою ціною — приходять інші цінності — самовизначення, орієнтація на погребі, самореалізація особистості, творчість, компетентність, децентралізація. Корпоративна культура здатна надати сенс діяльності людей, наповнити її змістом, стимулювати активність і новаторство.

Корпоративна культура покликана відтворити відношення організації до законності, особистості, якості продукції, фінансів і ділових зобов'язань, відкритості і достовірності ділової інформації. Це повинно втілюватися у комплексі правил, традицій, ритуалів і символів, які постійно доповнюються і удосконалюються.

Розвиток корпоративної культури припускає її формування, підтримку і змінювання. При цьому, формується корпоративна культура як реакція на дві групи завдань, що доводиться вирішувати організації. Першу групу складають завдання інтеграції внутрішніх ресурсів і зусиль. Сюди відносяться такі завдання, як: створення спільної мови і єдиної термінології; установлення меж групи і принципів включення і виключення з групи; створення механізму наділення владою і позбавлення прав, а також закріплення певного статусу за окремими членами організації; установлення норм, що регулюють неформальні відношення між особами різної статі; вироблення оцінок стосовно того, що в поведінці працівників бажано, а що — ні. До другої групи відносяться ті завдання, які організації доводиться вирішувати у процесі взаємодії із зовнішнім середовищем. Це широке коло питань, пов'язаних із виробленням місії, цілей і засобів їхнього досягнення. На формування культури в організації впливає культура суспільства, усередині якого дана організація функціонує.

Формування або привнесення корпоративної культури, яка призводить до сприятливого психологічного клімату в колективі, стає у сучасних умовах глобальним стратегічним ресурсом організації.

Для формування корпоративної культури організації, яка б підтримувала стратегію організаційного розвитку, керівництво повинно зробити ряд кроків.

На першому етапі, насамперед, необхідно визначити місію організації, яка може розглядатися як сформульоване твердження стосовно того, з якої причини або для чого існує організація, тобто розкривається сенс існування організації, у якому виявляється відмінність даної організації від її подібних. Правильно сформульована місія обов'язково несе в собі щось, що робить її унікальною у своєму роді, що характеризує саме ту організацію, у якій вона була вироблена. Також це стратегічний інструмент, що дозволяє керівництву зосереджувати увагу на основних напрямках сьогоденної і майбутньої діяльності організації.

Другий етап передбачає вивчення існуючої корпоративної культури, що є передумовою успішної її зміни. Перед тим як щось змінювати, варто відповісти на два питання:

- 1) Що із себе представляє сьогоденна корпоративна культура?
- 2) Якою повинна бути корпоративна культура, щоб вона підтримувала вироблену керівництвом стратегію організаційного розвитку?

З'ясувавши бажаний стан корпоративної культури й визначивши її фактичний стан, можна прийняти рішення про ті дії, що дозволять перейти із фактичного стану у бажаний.



Предметом дослідження сформованого в організації культурного середовища повинно стати вирішення трьох завдань.

Перше завдання — ясно усвідомити провідні цінності, пріоритети, настанови, що покликані підтримати перспективну організаційну стратегію. Друге завдання — прояснити, які культурні цінності будуть допомагати (або заважати) реалізації стратегічних цілей організації. Третє завдання — оцінювання наявного розриву, тобто ступеня відповідності існуючої корпоративної культури стратегії розвитку організації, виробленої керівництвом.

На третьому етапі бажано розробити основні заходи спрямовані на створення концепції бажаної корпоративної культури.

В основі формування системи цінностей і культури організації лежать такі основні принципи:

1. Принцип системності обумовлює розгляд культури, що формується, як системи взаємозалежних елементів, при якій удосконалювання культури можливо тільки за рахунок зміни кожного елемента.

2. Принцип комплексності полягає в розгляді культури з урахуванням впливу психологічних, соціальних, організаційних, економічних, правових та інших чинників.

3. Принцип регіональності передбачає при формуванні культури урахування національних особливостей, менталітету, звичаїв регіону, країни, у якій знаходиться і діє організація.

4. Принцип історичності обумовлює необхідність відповідності системи цінностей організації і практики міжособистих відносин основним сучасним людським цінностям, а також урахування їхньої динаміки у часі.

5. Принцип науковості припускає необхідність використання науково-обґрунтованих методів при формуванні корпоративної культури.

6. Принцип ціннісної орієнтації, тобто базової орієнтуючої ролі системи цінностей для всієї системи, що обумовлює корпоративну культуру.

7. Принцип сценарності передбачає представлення всіх рекомендацій, актів, що визначають і регулюють відносини і дії персоналу організації, у вигляді сценарію, що описує зміст діяльності усіх її працівників, пропонує їм певний характер і стиль поведінки.

8. Принцип ефективності припускає необхідність цілеспрямованого впливу на елементи корпоративної культури і на її атрибути з метою досягнення найкращих соціально-психологічних умов діяльності персоналу організації і підвищення ефективності його діяльності.

На четвертому етапі формування корпоративної культури безпосередньо розпочинається впровадження заходів, що здатні змінити корпоративну культуру у позитивному напрямку. Тут головна роль надається керівнику організації. Тому йому, безумовно, варто почати вдосконалення корпоративної культури організації із себе, тому що люди найкраще засвоюють нові для себе зразки поведінки через імітацію. Керівник повинен стати прикладом, рольовою моделлю,

показуючи приклад такого ставлення до справи, такої поведінки, яку передбачається закріпити і розвивати у підлеглих.

Обов'язковими елементами формування позитивної корпоративної культури можна назвати такі:

1. Вдосконалення стилю керівництва:

- делегування працівникам вагомих повноважень і відповідальності;
- залучення працівників до прийняття управлінських рішень;
- чіткий контроль щодо кінцевих результатів роботи.

2. Введення системи винагороди, яка б сприяла працьовитості:

- винагорода, заснована на особистих досягненнях і результатах роботи;
- перехід від фіксованих окладів до преміальної системи.

3. Оптимізація навчання:

- проведення тренінгів, семінарів, програм адаптації і навчання на робочому місці, за допомогою яких відбувається впровадження нових цінностей і стандартів поведінки.

4. Впровадження прогресивної кадрової політики:

- добір в організацію працівників, що розділяють корпоративні принципи і цінності, або тих, хто зможе легко їх запозичити;
- призначення на ключові позиції людей, що є носіями позитивних але відсутніх в організації цінностей і спроможних передавати їх іншим працівникам;

- переміщення старих управлінців на позиції експертів з різноманітних питань діяльності організації.

5. Придільний адекватної уваги до робочого оточення:

- переобладнання робітничих і суспільних місць: ремонт побутових приміщень, їдальні, створення умов для ефективної роботи;
- розробка уніформи з корпоративною символікою для технічних спеціалістів та інших працівників.

6. Побудова системи внутрішнього PR:

- нова інтерпретація старої історії, символіки, міфів, легенд і традицій;
- створення системи інформування працівників на всіх рівнях: загальні збори, інформаційні дошки, комп'ютерні розсилання, корпоративна газета.

Також варто зауважити, що до формування корпоративної культури організації необхідно підходити індивідуально, з огляду на специфіку, а також призначення конкретної організації (її місію, цілі, завдання); операційні засоби, що включають не тільки технологію, але і стиль діяльності учасників організації, систему стимулювання, контроль, інформаційне забезпечення тощо; критерії досягнення цілей і оцінювання результатів; засоби внутрішньої інтеграції, до яких відносяться мова, прийоми включення нових членів в організацію, спосіб розподілу влади, стиль взаємовідносин, система заохочень і покарань, церемонії (ушановування видатних працівників, віддання почесней символам організації), ритуали (символічні заходи, покликані нагадувати працівникам про бажану поведінку) та ін.

На п'ятому етапі формування корпоративної культури залишається здійснити оцінювання створеної корпоративної культури і внести, при необхідності бажані корективи. Внесення будь-яких коректив здійснюється за тим же алгоритмом, починаючи з першого етапу.

Слід зазначити, що корпоративна культура, щоб бути ефективною, завжди повинна підтримувати місію, цілі та конкретну стратегію розвитку організації. При цьому мета поєднання місії і культури носить довгостроковий характер, що веде до досягнення максимальних результатів, при цьому зміни, вироблені в корпоративній культурі, потребують високого ступеня компетентності з боку керівництва організації. Чим більше організація, чим значущі нові переконання, тим більше часу потрібно для створення тісного взаємозв'язку місії і культури.

*В. П. Соколовський, О. Є. Гусева*

## **ПРАВОВА РЕГЛАМЕНТАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

Трудова діяльність в житті людини займає одну з найважливіших позицій, оскільки при цьому людина розвивається і самореалізується. Крім того, працюючи, людина заробляє засоби для свого власного існування. Не можна не погодитися з тим, що трудові ресурси є найважливішою складовою діяльності будь-якого підприємства, установи чи організації. Праця кожної окремої людини важлива і для суспільства і держави, оскільки вона забезпечує розвиток останньої.

Разом з тим, використання найманої праці дуже складний елемент господарської діяльності. Його складність пов'язана з тим, що трудові ресурси не просто засіб для досягнення мети підприємства; це – сукупність людей, і кожна людина має свої індивідуальні особливості, потреби, очікування. Тому для будь-якого суб'єкта господарювання важливо це визнати і врахувати.

Під час управління трудовими ресурсами важливе місце займає правове оформлення цього процесу, оскільки правопорушення, допущенні при прийнятті кадрових рішень, часто стають підставою для скарг громадян та судових спорів.

Саме тому вважаю за необхідне розглянути питання правового регулювання соціально-трудових відносин.

На даному етапі розвитку в силу комплексу об'єктивних і суб'єктивних причин наша держава проводить ліберальну соціальну політику, прагнучи не втручатись у відносини працівників і роботодавців. Тому у трудовому праві України застосовуються і поєднуються імперативні, договірні і рекомендаційні, а також централізовані та локальні способи регулювання трудових відносин.

В умовах ринкової економіки, коли втручання держави в діяльність господарюючих суб'єктів зводиться до мінімуму, на перший план виходять договірні форми регулювання трудових відносин, на розгляді яких ми й зупинимось.

Ефективність застосування договірної форми регулювання будь-яких відносин, в тому числі соціально-трудовах, доведена практикою. Договірна форма дозволяє максимально повно врахувати і специфіку відносин, і бажання та інтереси сторін, і їх відповідальність одна перед одною. Крім того, трудовий договір можна вважати центральним поняттям трудового права, оскільки він є тим юридичним фактом, з яким законодавець пов'язує виникнення, зміну чи припинення трудових правовідносин.

Наразі в Україні відповідно до чинного законодавства застосовуються колективні та індивідуальні трудові договори.

Спираючись на нормативні акти, які обумовлюють порядок укладення і зміст колективних договорів (Кодекс законів про працю від 10. 12. 1971 р., Закон України «Про колективні договори і угоди» від 01. 07. 1993 р., Генеральна угода між Кабінетом Міністрів України, всеукраїнськими об'єднаннями організацій роботодавців і підприємців та всеукраїнськими профспілками і профоб'єднаннями, регіональні та галузеві угоди), колективний договір можна визначити як письмову угоду, що укладається власником підприємства або уповноваженим ним органом (особою), з однієї сторони, і трудовим колективом найманих працівників, який уповноважив профспілковий комітет чи інший представницький орган на проведення колективних переговорів і укладення договору, - з другої, з метою врегулювання виробничих, трудових і соціально-економічних відносин, що потребують додаткової регламентації з урахуванням особливостей здійснення праці на даному підприємстві, а також питань, що не врегульовані чинним законодавством. Отже, як впливає з визначення, колективний договір може містити положення щодо умов праці, її нормування і оплати, встановлення інших гарантій тощо.

Колективні договори в більшості країн світу є переважним засобом регулювання трудових відносин. При цьому досить часто він залежить від політики уряду і одержує законодавче обґрунтування. Успішність застосування даного локального нормативного акта полягає в тому, що в ньому закріплюються поняття, широко вживані в житті, тому він став основним засобом реалізації соціальної справедливості і гуманного ставлення до людської праці.

Метою колективного договору є поліпшення господарської діяльності підприємства, підвищення його рентабельності і якості продукції, що випускається, забезпечення трудящим можливості брати участь в управлінні виробництвом, удосконалення винагороди за працю, підняття рівня охорони праці, матеріально-побутового та культурного обслуговування працюючих. Виходячи з цього слід відзначити, що колективні договори мають двоякий характер, бо саме за їх допомогою не тільки завойовуються соціально-економічні вигоди для трудящих, а й обмежується економічна влада підприємця. Однак і роботодавці

одержали певні вигоди від укладення колективних договорів: стабілізується виробничий процес, покращується трудова дисципліна, зростають прибутки.

Важливою особливістю колективного договору, який включає локальні норми щодо використання праці і відтворення робочої сили, є те, що він є юридичною основою для укладення індивідуальних трудових договорів між працівником і власником або уповноваженим ним органом.

Згідно КЗпП трудовий договір є угода між працівником і власником підприємства, установи, організації або уповноваженим ним органом чи фізичною особою, за якою працівник зобов'язується виконувати роботу, визначену цією угодою, з підляганням внутрішньому трудовому розпорядкові, а власник підприємства, установи, організації або уповноважений ним орган чи фізична особа зобов'язується виплачувати працівникові заробітну плату і забезпечувати умови праці, необхідні для виконання роботи, передбачені законодавством про працю, колективним договором і угодою сторін.

Головною відмінністю індивідуального трудового договору від колективного є те, що він укладається з конкретним працівником, а не з колективом. На перший погляд, інших суттєвих відмінностей немає, а тому може виникнути питання: навіщо ускладнювати соціально-трудові відносини трудовим договором, якщо можна обмежитися колективним, передбачивши в ньому всі істотні умови?

Не можу погодитися з такою точкою зору, а тому наведу декілька причин, які обумовлюються існування трудового договору між працівником і роботодавцем. Як відмічалося вище, персонал підприємства – це сукупність, кожен елемент (тобто працівник) якої є особистістю зі своїми індивідуальними характеристиками. Часто в силу ряду причин (темперамент, виховання тощо) навіть в однорідній групі інтереси людей дуже різноманітні. В цьому випадку колективний договір не може в повному обсязі задовольнити запити кожного з них. Тому роботодавець з метою уникнення зайвих спорів і конфліктів може скористатися індивідуальними договорами.

Може існувати й така ситуація, коли на підприємстві діє кілька профспілок, які відповідно об'єднують працівників різних професій. Тут також не можливо буде врегулювати всі нюанси роботи в одному колективному договорі. Однак можна уникнути укладання угоди з кожним працівником: чинне законодавство дозволяє існування кількох колективних договорів в межах одного підприємства.

Отже, роблячи підсумки, можна говорити, що перспективним напрямком правової регламентації соціально-трудових відносин в умовах ринкової економіки є використання договірної форми регулювання. Це підтверджується тим, що у проекті нового Трудового кодексу України значна увага приділяється інституту трудового договору, а також значно деталізуються положення щодо їх укладання і реалізації.

Також слід відмітити, що й колективні, й індивідуальні трудові договори набули широкого застосування в Україні. Вони можуть застосовуватися як окремо, так і в комплексі залежно від потреб сторін.

І наприкінці варто сказати, що на даний момент, попри високу ефективність і поширеність трудових договорів, в Україні існують певні проблеми з їх застосуванням. В першу чергу це пов'язано з відсутністю чіткого механізму контролю за виконанням трудових угод, що говорить про недоліки в роботі Державного департаменту по нагляду за додержанням законодавства про працю Міністерства праці і соціальної політики України. В свою чергу, ці недоліки пояснюються недостатньою кількістю посадових осіб; незадовільним матеріально-технічним забезпеченням; різною відомчою підпорядкованістю державних контрольно-наглядових органів.

Наслідком недостатнього державного контролю є порушення положень трудових договорів їх сторонами.

### *Література:*

1. Економіка праці і соціально-трудова відносини: Навчальний посібник // П. Ю. Буряк, Б. А. Карпінський, М. І. Григор'єва
2. Трудове право України: Навчальний посібник / Бойко М. Д. – К.: Атіка, 2007. – 312 с.
3. Н. Беркута. Види трудових договорів та їх регулювання у законодавстві про працю // Право України – 2006, №9
4. З. Коваленко-Кужольна. Питання та зміст трудового договору у проекті Трудового кодексу України // Підприємництво, господарство і право – 2006, №4

*Н.А. Ткаченко, Н.Ю. Ляшок*

## **ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ**

Для реалізації функцій антикризового управління персоналом організації необхідно визначити систему базових принципів, які дозволяють антикризовому менеджеру впливати на персонал та ефективно вирішувати проблеми. У роботі А. Мітіна «Культура управління персоналом» мова йде про формування та розвиток антикризової системи управління персоналом на основі наступних принципів:

- принцип інтеграції персоналу, що передбачає відновлення довір'я персоналу кризової організації до нових цілей керівництва, розуміння економічних вигод перетворень, що намічаються;

- принцип оптимізації кадрового потенціалу організації за рахунок удосконалення кадрової структури, періодичної її оцінки, підтримки навчання робітників за освітніми програмами, підготовки перспективних кандидатів на ключові керівні посади та децентралізації структури управління;
- принцип підтримки прагнення до незалежності, що дає можливість персоналу почуватися вільно в прийнятті та реалізації рішень;
- принцип придання персоналу більшого динамізму, стану готовності до постійних змін;
- принцип орієнтації на професійне ядро кадрового потенціалу організації, сукупні здібності якого забезпечують стратегічні переваги організації на ринку товарів, послуг та знань;
- принцип системності в роботі щодо розвитку персоналу, який передбачає обов'язкове матеріальне та моральне підкріплення індивідуальної діяльності робітника на основі його власного професійного розвитку;
- принцип компліментарності управлінських ролей в кризових ситуаціях в організації, що передбачає використання конкретного типу керівників в кризових ситуаціях.

В роботі О. Беляєва «Антикризове управління» відзначається, що усе різноманіття принципів управління персоналом слід розділити на загальні, базисні принципи, які регулюють діяльність держаних органів управління в цілому; специфічні принципи, які визначають управління кадровим потенціалом у господарських організаціях; приватні принципи, що регулюють функціонування окремих сторін діяльності управлінського персоналу. До загальних принципів державної кадрової політики деякі автори відносять науковість, конкретно-історичний підхід, моральність, законність, демократизм, наступність і змінюваність.

До специфічних принципів, що визначають управління кадровим потенціалом у господарських організаціях, слід віднести принципи оптимізації кадрового потенціалу підприємства; принцип формування унікального кадрового потенціалу кризового підприємства; принцип компліментарності управлінських ролей на підприємстві.

У зарубіжній літературі цю групу принципів поділяють на дві підгрупи. У першу підгрупу включають принципи, що відносяться до переконань, які створюють довіру між працівниками; етичні цінності, що поділяються працівниками; політику повної зайнятості; підвищення різноманітності роботи; особисте стимулювання; розвиток неспеціалізованої кар'єри; особиста (на основі консенсусу) участь у прийнятті рішень; неявний (встановлення системи цінностей) контроль замість явного (заснованого на цифрових показниках) контролю; розвиток всебічної культури; холістичний підхід до оцінки працівників.

Друга підгрупа отримала офіційне визнання та активне застосування у найбільшій корпорації світу IBM. В цю групу Д. Мерсер включив десять «передових принципів»: сильну (офіційно визнану) віру в індивідуалізм (повага особистості); роботу з кадрами, що дозволяє здійснити на практиці цю віру; еди-

ний статус усіх працівників; запрошення на роботу в компанію спеціалістів найвищого класу; тривале навчання робітників, особливо вищих керівників; делегування максимально покладеної відповідальності на найнижчі рівні управління; обмеження, що накладаються на діяльність лінійних керівників; заохочення розбіжностей; розвиток горизонтальних зв'язків; інституціоналізація змін. Д. Мерсер підкреслює, що принципи, об'єднані в ці дві підгрупи, доповнюють один одного, і, по суті, повинні бути об'єднані, щоб можна було уявити успішно діючу корпорацію ХХІ ст., що розвивається. Що стосується групи приватних принципів, то ряд дослідників до них відносять принципи діяльності кадрових служб з добору, розміщення, селекції, підготовки і перепідготовки персоналу. З огляду на теоретичні розробки, вітчизняний та зарубіжний досвід роботи з персоналом, культурні, моральні, соціально-економічні традиції й особливості сучасного українського менталітету, а також нестійке функціонування й розвиток багатьох господарських організацій, доцільно відмовитися від традиційного вітчизняного підходу до визначення принципів управління персоналом (демократичного централізму, адміністрування й ін.).

А.Беляєв вважає можливим визначити й сформулювати такі принципи антикризового управління персоналом, які повніше, конкретніше відображали б сучасний дуже суперечливий етап соціально-економічного розвитку та дозволи б менеджерам та підприємцям своєчасно запобігати кризи, ефективно управляти персоналом в умовах кризового стану організації та забезпечувати вихід організації з кризового стану з мінімальними затратами. Вирішення цієї проблеми являє собою велику складність, але просування та її вирішення важливе при виявленні та формуванні загальних принципів управління, що носять соціально-економічну та етнічну спрямованість (вони можуть бути застосовані на всіх етапах функціонування та розвитку організації), та принципів, можуть бути використані у процесі управління персоналом переважно в умовах конкретного етапу життєдіяльності організації (передкризовий стан, вихід з кризи). Принципи діють ефективно тоді, коли вони взаємодіють та доповнюють один одного, будучи інтегрованими у цілісну систему.

Таким чином, управління персоналом в умовах кризового стану організації представляє собою різнобічну, ретельно сплановану і продуману діяльність, спирається на систему науково обґрунтованих принципів, мистецтво управління і здоровий глузд підприємців і менеджерів.

### *Література:*

1. Антикризисное управление: Учебник/Под ред Э.М.Короткова. -М.: ИНФРА-М, 2001
2. Митин А.Н. Культура управления персоналом.-Екатеринбург: Уралвнешторгиздат, 2001.
3. Мерсер Д. IBM: Управление в самой преуспевающей корпорации мира. – М.: Прогресс, 1991
4. Митин А.Н., Федорова А.С., Токарева Ю.А., Овчинников А.В. Антикризисное управление персоналом организации.-Учеб. пособ.-СПб.: Питер, 2005.



## СУЧАСНІ АСПЕКТИ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ І ПЕРСПЕКТИВНІ ПІДХОДИ ДО ЇХ ВИРІШЕННЯ

Люди – це головний ресурс будь-якого підприємства, в першу чергу від персоналу залежить якість продукції, рівень обслуговування, загальне зростання і розвиток компанії. Відкоригувати роботу персоналу - це найперше завдання для керівника компанії [1].

Управління персоналом є дуже складною й тонкою справою, й часто згодом проблем стає усе більше. Важливо побудувати на підприємстві систему управління персоналом, що допоможе вирішувати завдання фірми й позбутися від деяких поточних проблем керування. Управління людськими ресурсами компанії - це комплекс заходів щодо створення й розвитку кваліфікованих кадрів, здатне реалізувати мету даного підприємства. Розуміння важливості кадрів приходить тільки тоді, коли стає ясно, що прибуток фірми приносить саме персонал. У даній статті я хотіла б виділити такі актуальні проблеми управління персоналом: проблема неефективного управління, проблеми в кадровій службі, передумови виникнення конфліктів, проблеми низової ланки управління персоналом. Сформована в Україні державна політика в сфері людських ресурсів виявилася неефективною: істотно ослаблена професійна школа, відсутня система розвитку персоналу підприємств, зруйновано колишні зв'язки між професійним оточенням і професійною працею. Ринок професій і ринок освітніх послуг України практично не пов'язані. Тому виникла необхідність розглянути сучасні проблеми управління персоналом в Україні. Відомо, що успішний розвиток виробництва в сучасних умовах у чималому ступені залежить від конкурентоспроможності персоналу. А вона досягається постійною підготовкою персоналу, підвищенням їхньої кваліфікації й стратегічним визначенням їх кількості й професійною орієнтацією в цей момент і на даному виробництві.

Це дає підставу стверджувати, що ключова проблема для абсолютної більшості українських підприємств - проблема неефективного управління персоналом. Саме зараз настає час, коли необхідно приділяти більш пильну увагу планомірній підготовці й, особливо, перепідготовці кваліфікованих фахівців. Це дозволить швидше й ефективніше реагувати на зміни в країні, підсилити в ринковій діяльності елементи стабільності, солідності, репрезентативності, тверезого розрахунку, відмови від надмірно ризикованої спекулятивної гри.

Проте поки дуже мало українських комерційних фірм, які підготовку й постійне підвищення кваліфікації персоналу ставлять у ранг пріоритетних завдань. У більшості випадків, у даному питанні підприємства продовжують жити одним днем, зосереджуючи всю увагу на вирішенні поточних проблем. Без сумніву, питання про кадри носить стратегічний характер як для великих, так і

для дрібних фірм. Існують гострі проблеми й у роботі кадрової служби. Кадрова служба фірми сьогодні має ряд принципів проблем, дії якої найчастіше не відповідають реаліям ринкової системи господарювання. На жаль, кадрові служби не можуть всерйоз вести консультаційну й роз'яснювальну роботу для керівників, лінійних підрозділів. Захопленість частками, дрібними проблемами - батіг кадровиків. Так, життя змушує їх щодня зустрічатися з тисячами дрібних справ. Проблеми зарплати, премій, взаємодії з начальством, відпусток, наказів по соціальній підтримці й багато інших питань не повинні закривати кінцеві цілі й завдання. Додамо до цього ідею аналізу регулярної кадрової інформації, систему персональної відповідальності за строки й результати, високий професіоналізм кадрових співробітників - одержимо в підсумку гарну кадрову корпоративну культуру, нормальне рішення питань роботи з персоналом, і тут надто важливо бачити не вузьковідомче вирішення своїх професійних завдань, а вплив твоєї роботи на кінцеві показники економічної діяльності фірми. Управлінська практика показує також, що в будь-якій фірмі в результаті сполучення різних причин наявність конфліктів неминуче. Конфлікти виникають, нерідко, через невдоволення персоналу оцінкою їхньої роботи керівником. У випадку дуже серйозних конфліктів може мати місце навіть зсув організаційних цілей.

Показово, що в діяльності самого керівника як головного суб'єкта керування, зустрічаються різні протиріччя, пов'язані з небажаними тенденціями в поведженні людей. Складність оцінки цих явищ складається в їхній неоднорідності [2]. Існують так само проблеми низової ланки управління персоналом, що мають свої аспекти й особливості. Важливим моментом у їх оцінці є те, що за менталітетом й ролями нижчі менеджери належать до управлінців, і навпаки, положення сприяє тому, що їхня психологія наближається до звичайних робітників. У той же час є й позитивний досвід, якому треба вивчати, допрацьовувати й рекомендувати до впровадження. Результати діяльності багатьох підприємств і накопичений досвід їхньої роботи з кадрами показують, що формування виробничих колективів, забезпечення високої якості кадрового потенціалу є вирішальними факторами ефективності виробництва й конкурентоспроможності продукції [4]. Проблеми в області управління персоналом і повсякденна робота з кадрами, за оцінкою фахівців, у найближчій перспективі будуть постійно перебувати в центрі уваги керівництва. У майбутньому з розвитком науково-технічного прогресу, можливо, зміст і умови праці набудуть більшого значення, ніж матеріальна зацікавленість.

### *Література:*

1. Галькович Р.С., Набоков В.И. Основи менеджменту. - М.: ИНФРА-М, 2007р.-215 с.
2. Дмитриенко Г.А. Мотивація оцінки персоналу.-К.:Истина, 2007р.-280с.
- 3.Кибанов А.Я. Управління персоналом організації. – М.: Инфра-М, 2006 р.- 273с.
- 4.Травин В.В. «Основи управління персоналом» //Питання економіки.-№5.- 2008.- С.118-127.

### 3. МОНІТОРИНГ І МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ І СУСПІЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ

*Скрипка А.В., Скрипка В.М.*

#### ПРОБЛЕМА БІДНОСТІ – ЯК ОДНОГО З ПОКАЗНИКІВ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Соціально-економічна категорія "рівень життя населення" використовується в науковій літературі, у правових і нормативно-господарських документах для характеристики ступеня задоволення фізичних, духовних і соціальних потреб людей у суспільстві, тобто якості життя населення, величини його добробуту і благополуччя і служить важливим соціально-економічним критерієм при виборі напрямків і пріоритетів економічної і соціальної політики держави. Іншими словами, в основі рівня життя населення лежать наявність у людей гарної роботи і гідної зарплати, можливість користатися гарантованими якісними послугами.

В Україні частка населення, що проживає за межею бідності, за останнє десятиріччя сильно збільшилася. Мінімальні життєві потреби українців оцінюються в даний час по набору товарів і послуг, включених в прожитковий мінімум. Структура бюджету прожиткового мінімуму включає, крім витрат на харчування, витрати на непродовольчі товари, послуги, податки і інші обов'язкові платежі.

Не дивлячись, що надворі ХХІ століття, проблема бідності залишається сьогодні досить актуальною в світі. Головною причиною бідності населення є низький рівень доходів. Показник розвитку країни є валовий національний продукт (ВНП), який припадає на душу населення.

Бідність, яку розуміють як нестачу необхідних для підтримки здорового існування благ та відсутність умов для відтворення та всебічного розвитку людини, не є виключно українським феноменом. Незважаючи на те, що для подолання абсолютної бідності в світі необхідно менш ніж 0,5% глобального доходу, сьогодні, згідно з даними ООН, з 6 млрд. населення Землі 2,8 млрд. існують менш ніж на 2 долари на добу, 840 млн. голодують[1].

Бідність присутня як в соціальній структурі багатих індустріальних країн, так і в країнах, що розвиваються, хоча вона й проявляється неоднаково. Результати соціологічних опитувань дозволяють скласти уявлення про гостроту та ступінь поширення бідності в Україні. За даними Всеукраїнського моніторингового дослідження, проведеного Інститутом соціології НАН України опиту-

вання виявило також вкрай обмежений доступ значної частини населення до життєво важливих благ. Відсутність можливостей придбання найнеобхідніших продуктів харчування відзначила половина респондентів (49,6%), необхідного одягу – 45,2%, необхідної медичної допомоги – 63,7%. [2]

Так, за даними дослідження, проведеного на промислових підприємствах Донеччини, третина респондентів (30%) живе в крайній бідності, тобто визнає, що не має достатньо коштів для забезпечення найнеобхідніших потреб, чи прямо вказує на свої злидні (3,2%). Ще майже третині респондентів “грошей вистачає лише на харчування”, що також не дозволяє викреслити їх з групи мало-забезпечених. [2]

Слід зазначити, що шанс на вихід з тривалої соціально-економічної кризи, в якій опинилася Україна, залежить від того, чи набуде боротьба з бідністю статусу основного пріоритету майбутнього суспільного реформування. До бідних верств суспільства належать ті, хто не з власної волі позбавлений необхідного: нормального житла, їжі, одягу, здоров'я, можливості здобувати освіту. Крім того, бідність — це ще й страх перед майбутнім, обумовлений непевністю людини у своїх можливостях уберегти себе та близьких від нестатків.

Українська бідність має цілу низку специфічних особливостей:

- 1) низький рівень життя населення в цілому;
- 2) психологічне неприйняття економічної нерівності;
- 3) вкрай висока питома вага людей, котрі вважають себе бідними;
- 4) поширеність бідності серед працюючого населення.

Визначення межі бідності — питання не стільки економічне, скільки політичне. Звісно, не можна ігнорувати можливості бюджету надавати матеріальну підтримку незаможним членам суспільства. Але головну, визначальну роль відіграють діючі в суспільстві установки. Приміром, ліберальна модель передбачає максимальну орієнтацію населення на власні сили й дуже обмежену допомогу працездатним людям.

Бідність працюючих. Можна зрозуміти й виправдати бідність людей, котрі мають погане здоров'я, низьку кваліфікацію чи професію, що не користується попитом на ринку праці. Такі люди вважаються соціально уразливими й підтримуються суспільством. В останні роки відповідно до концепції стійкого людського розвитку ця підтримка спрямовується на забезпечення їм можливості самим заробляти собі на життя.

Регіональний зріз бідності в Україні, оцінений по показнику середнє душевого доходу (скоректована величина реального ВВП з розрахунку на душу населення), показує, що до регіонів з високим рівнем добробуту відносяться тільки промислово розвинені центри (Київ, а також Київська, Полтавська, Дніпропетровська, Донецька і Запорізька області). У теж час такі адміністративно-територіальні одиниці як місто Севастополь і більшість західних областей (Волинська, Закарпатська, Тернопільська, Чернівецька) відносяться до розряду бідних, що пояснюється незначною величиною їх накопиченого економічного потенціалу і низьким рівнем зовнішньоекономічної активності цих регіонів.

Бідними в Україні також слід рахувати таку соціальну категорію населення, як пенсіонери. Статистика свідчить, що рівень реальної середньомісячної пенсії по віку складає біля третини аналогічного показника. При цьому переважна більшість пенсіонерів одержує пенсію, розмір якої знаходиться нижче за межу малозабезпеченості, що дозволяє ідентифікувати таке специфічне вітчизняне явище як "пенсіонерська бідність".

Таким чином, розглядаючи бідність як основний показник рівня життя населення в Україні можна зробити висновки, що цей показник є вагомим загрозою людського розвитку і чинником, що ініціює постійну соціальну напругу в нашому суспільстві.

### *Література:*

1. Основи економ. теорії: Підручник у 2-х кн.. Кн..2:/ Ю.В. Ніколенко та ін.; - 2-ге вид. Перероб. і доп. – К.: Либідь, 1998.-272с.
2. Колот А. Регулювання доходів населення// Україна: аспекти праці.-2008.-№4

*Р.В. Коробський*

## **ПЕРЕТВОРЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ В КОМУНІКАТИВНИХ ПРОЦЕСАХ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ**

Актуальність дослідження. Однією з особливостей сучасного суспільства є його динамізм, прагнення й готовність до постійних змін. Але будь-яка зміна несе в собі нову інформацію, релевантно сполучену із сьогоденням і майбутнім станом соціуму, суспільство існує як діалектична єдність істотного й несуттєвого, що відповідає його потребам і завдає хаотичної шкоди, де людина здійснює вибір між безліччю можливих станів і шляхів розвитку. У цих умовах дослідження механізмів створення, зберігання, відтворення й трансляції циркулюючої в культурі й суспільстві інформації про минуле, сучасне й майбутнє представляється досить актуальним завданням. Тим часом, робота інформаційного механізму не відбувається безперешкодно: на всьому шляху від породження до передачі інформації зустрічаються перепони, що непрозоро трансформують, а в ряді випадків додатково спотворюють переданий зміст. Проблема трансформації й перетворення інформації актуалізується у зв'язку з наростаючими в сучасному світі процесами імплузії (Ж. Бодрійяр), «зіткненням цивілізацій» (С.Хантингтон), заходом європейського просвітнього проекту (Д.Грій), виникненням глобального інформаційного міста (М.Кастельс). Недарма однією із найгарячіших тем у гуманітаристиці кінця ХХ - початку ХХ століття стає вивчення міжкультурної комунікації. Проблематика носить явний міждисциплінарний характер, у зв'язку із чим учені із копітками труднощами знаходять єдині концептуальні підходи, методологічні каркаси досліджень, вихідні посил-

ки й терміни. Сам контекст поняття «міжкультурна комунікація» носить розмитий характер, його зводять то до сфери прикладних досліджень, то надають статус особливої наукової дисципліни. Таким чином, заявлена тема статті повинна бути розглянута в рамках теорії й історії культури споживання, як генералізуючої дисципліни, що дозволяє розглядати єдиний континуум соціокультурної тканини й суспільства, виявляючи культурні підстави різних форм перетворення інформації в комунікативних процесах.

Використання структурності феномена обміну у категоріях маркетингу дозволяє виділити соціологічний підхід до перевизначення понять даної предметної області. Обмін трактується як базовий соціальний процес, що веде до формування соціальної структури й присутній у всіх ситуаціях соціальної взаємодії. Маркетинг визначається, як діяльність із оптимізації даного процесу при дотриманні умов взаємовигідного обміну.

Концепція логістики й маркетингу базується на економічній спільності, що відбиває сутність ринкових процесів. Маркетинг являє собою концепцію керування (планування, організації та контролю) виробництвом і реалізацією продукції, орієнтованої на попит. Логістика є концепцією управління матеріальними, інформаційними й іншими потоками, орієнтованою на ефективне використання потенційних засобів для вирішення комплексу завдань із фізичного переміщення продукції в межах підприємства й у зовнішньому середовищі з метою задоволення потреб споживачів у транспортно-експедиційних послугах і постачальницько-збутових роботах.

На початковій стадії формування логістичної системи мета логістики часто вступає у конфлікт із цілями маркетингу. Наприклад, скорочення запасів готової продукції (і скорочення витрат на керування запасами готової продукції) не завжди є прийнятним для маркетингових служб. Маркетологи впевнені, що в такий спосіб можуть виникнути втрати продажів у випадку зростання попиту й відсутності товарних резервів. Рівень розвитку логістичної системи і її стан впливають на вибір каналу розподілу в маркетинговій діяльності. На практиці нерідко для пошуку потенційних можливостей зниження витрат не тільки в сфері обертання, але й у сфері виробництва використовується функціонально-вартісний аналіз логістики. Так, бажання знизити маркетингові витрати по організації руху товарів шляхом зниження числа складів і рівня запасів або заміна логік-процесів транспортування може істотно вплинути на якість логістичного обслуговування.

Метафорика архітектур менеджменту організаційної структури підприємства й місце, що займають в ній ідеї й принципи проектування формальних і неформальних організаційних структур, дозволяє інтегрувати їх з позиції ідеального спостерігача, що дивиться на системно-орієнтований світ і відображує його через призму формального апарата теорії паттернів.

Соціології зазвичай підкреслюють бінарність людських схильностей: схильності до морфологічної відмінності й схильність до адаптації відносно суспільних структур, що задіяні в тій або іншій ситуації. Бодрійяр пост-коментує

єдиний і всеохоплюючий процес диференціації людей за допомогою об'єктів споживання. Зазначена диференціація підміняє собою реальні протиріччя громадського життя, веде до їх «транспарентизації» й до наслідкового виключення із громадського життя вибухових ситуацій. Тут корінь інтеграційного ефекту споживання: вступивши до релевантної конкуренції на рівні споживання, людина приймає правила суспільної гри. У цьому контексті інтегрувати суспільство - не значить установити інституційну рівність замість існуючих протиріч, це значить зробити так, щоб замість протиріч з'явилися розходження в стилі споживання: «Вирішення соціального протиріччя полягає не в зрівнюючій справедливості, а в диференціації». Саме таким чином, продукуючи багатоаспектну диференціацію, споживання може замінити собою соціально-політичні та ідеологічні механізми й здійснити відповідну інституціональну інтеграцію всього суспільства.

На мікрорівні типовими прикладами подій, що викликають необхідність заново ідентифікувати потреби й можливості, є: поява нового вигідного замовлення, для виконання якого недостатньо власних ресурсів підприємства; виникнення на ринку нових ресурсів, що володіють більшою ефективністю для підприємства; несподіване відкликання прийнятого раніше й запущеного у виробництво замовлення; вихід з ладу частини наявних ресурсів, а також зміна критеріїв прийняття рішень. Чим вища невизначеність, чим більш розподілений характер мають процеси ухвалення рішення й чим частіше трапляються незаплановані події, - тим нижче ефективність існуючих систем, нездатних самостійно приймати рішення й автоматично перебудовуватися під зміни в середовищі. Крім того, будь-яка модифікація схем прийняття рішень у традиційних системах являє собою досить складний і трудомісткий процес і вимагає високої кваліфікації виконавців, що робить розробку й експлуатацію розглянутих систем украй дорогими.

Для вирішення цієї проблеми розпочато розробки нового класу так званих SCEM систем (Supply Chain Event Management), покликаних забезпечити більш оперативну реакцію на незаплановані події в ланцюжках поставок. Проте й дані системи, залишаючись класичними за архітектурою, не забезпечують своєчасну ідентифікацію потреб і можливостей, виявляються не досить гнучкими й оперативними в роботі, є трудомісткими в настроюванні й адаптації, і тому дорогими для широкого застосування, а також не дозволяють реалізувати індивідуальний підхід до рішення завдань кожного конкретного користувача.

Новий підхід до рішення завдання оперативної обробки інформації в процесах прийняття рішень пов'язується із застосуванням мультиагентних технологій, що інтенсивно розвинулись протягом останніх років на стику методів штучного інтелекту, об'єктно-орієнтованого програмування, паралельних обчислень і телекомунікацій. В основі цієї технології лежить поняття агента, програмного об'єкта, здатного сприймати ситуацію, приймати рішення й комунікувати із подібними модельними сутностями. Ці можливості кардинально відрізняють мультиагентні системи (МАС) від існуючих жорстко організованих систем, забезпечуючи їм принципово важливу відмінність у здатностях до самоорганізації. При цьому агенти можуть діяти від імені й з доручення осіб, що приймають рішення, і на основі

наданих їм повноважень в автоматичному режимі вести переговори, знаходити варіанти рішень й узгоджувати свої рішення на рівні цілеспрямованої взаємодії.

Різні класи агентів і методи їх взаємодії розглядалися в роботах Д.Кеннеді й Р.Еберхарта, Р. Марча й Т. Джонса, Д. Фербера, В. Бреннера, Н. Гуаріно, В.Хорошевського, В.Городецького, В.Тарасова й ряду інших авторів. Разом з тим, методам колективної й погодженої взаємодії агентів у відкритих системах приділялося недостатньо уваги, а існуючі застосування охоплювали сфери електронної комерції, інформаційного пошуку й деякі інші. Зазначені агенти, що функціонують як окремі автономні компанії (із власним розрахунковим рахунком) на віртуальному ринку підприємства, здатні взаємодіяти між собою, критеріально ідентифікуючи потреби й можливості, встановлюючи тимчасові зв'язки, що забезпечують бронювання ресурсів під зовнішні замовлення. При цьому агенти можливостей прагнуть знайти для себе найкраще застосування, а агенти потреб - максимально задовольнити свої вимоги у межах заданих обмежень. У результаті дві предметні сутності поводяться як дві протилежності, що тимчасово зв'язуються у відносно стійкій комбінації (наприклад, представляють собою розклад перевезень у логістиці, структуру кластерів при обробці даних, або емерджентно розпадаються на складові частини, які рекомбінують з іншими компонентами на більш вигідних для них умовах. У такій відкритій системі агенти потреб і можливостей повинні бути постійно в готовності до встановлення або розірвання зв'язків і реагувати на будь-які зміни в середовищі, а поточна конфігурація мережі потреб і можливостей, що задається набором зв'язків між ними, відбиває лише тимчасовий баланс інтересів учасників цієї взаємодії. На основі такого підходу агенти потреб і можливостей ресурсів транспортних засобів у логістиці можуть домовитися про те, який маршрут обрати для перевезення того або іншого конкретного вантажу і який розклад може влаштувати як замовника, так і перевізника. Агенти ресурсів товарів і екранних форм в електронній комерції можуть домовитися про те, які товари пропонувати конкретному покупцеві, що прийшов на сайт, з урахуванням інтересів інших товарів. Агенти ресурсів виконавців з появою нового проекту домовляться про розподіл робіт з урахуванням знань і досвіду, а також переваг кожного з розроблювачів. Розроблені методи й засоби забезпечують високу ефективність при вирішенні завдань оперативної обробки інформації в процесах прийняття рішень у відкритих системах, що відрізняються умовами невизначеності, розподіленим характером взаємодії й високою динамікою змін у середовищі.

Для того, щоб розвинувся механізм, який забезпечує генетичну однорідність симбіотів маркетингу й логістики, цей механізм повинен давати стрибкоподібний емітет вигоди, інакше ринковий відбір його не підтримає. Недостатньо обґрунтоване в підсумку розширення асортиментів при вузько спрямованому маркетинговому підході ускладнює завдання продуктивної інтероперабельності, що постає не тільки перед виробництвом, але й перед логістикою, особливо в області управління запасами, замовленнями, транспортуванням та інформаційним забезпеченням для координації моделей взаємодії з корпоративними споживачами. Системна перевага, тобто позбавлення симбіотів можливо-



сті еволюціонувати в домінують, відноситься зазвичай до категорії віддалених перспектив і тому не може працювати як еволюційний фактор на мікроеволюційному рівні. Але якщо вже концепт прикладних інформаційних досліджень виявився вдалим кандидатом для доместики на корпоративному ґрунті, вертикальна передача симбіотів буде для нього сполучена також із короткостроковою вигодою й тому виявиться атрактивним фактором для ринкового відбору.

### *Література:*

1. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе: Пер. с англ. — СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 1998. — 332 с.
2. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 800 с.
3. Эддоус М., Стэнсфилд Р. Методы принятия решений / Пер. с англ. под ред. И. И. Елисейвой. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. — 590 с.

*А. В. Лахтіонова, О.А. Ігнатова*

## **ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМНИХ ПИТАНЬ РЕФОРМУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ**

Унікальний земельно-ресурсний потенціал України обумовлює її особливе місце серед інших європейських країн. Територія нашої держави відзначається значною багатоманітністю природних умов. Але земля є обмеженим і невідтворюваним ресурсом. Дбаючи про успішне майбутнє країни і її сталий розвиток, слід розумно та ощадливо розпоряджатися нашим національним багатством, забезпечувати його раціональне використання й охорону[1].

Сучасне землекористування в Україні носить відбиток колишніх радянських екстенсивних методів господарювання, а аграрна сфера все ще залишається “заповідником” неринкових методів управління, законодавчих обмежень права приватної власності тощо. Землеємність вітчизняної промисловості є однією із найвищих у Європі. Значна кількість суперечностей спостерігається у питаннях збереження територій, що виконують важливі екосистемні функції тощо.

Нині є очевидним, що проблема запровадження сталого землекористування в Україні потребує подальшого посилення дієвості державного управління у галузі земельних відносин. [2].

Незавершеність земельної реформи можна вважати головною проблемою формування ринкових земельних відносин в Україні. До її гальмування призводять ряд чинників, головні з яких[3]:

1. Розпаювання земель сільськогосподарського призначення без належного забезпечення (фінансового, наукового та ін.). Помилки на початку земельної рефо-

рми з передачею сільськогосподарських земель у приватну власність спричинили небажані наслідки, які, своєю чергою, є причинами нинішніх проблем.

Наслідки:

- подрібнення сільськогосподарських землекористувань. 6,917 млн. громадян (46,4% чисельності сільського населення та 14,8% загальної чисельності населення України) набули прав на земельну частку (пай) земель сільськогосподарського призначення. З них 6,822 млн. (98,6%) – отримали відповідні сертифікати. Сьогодні 30 557,7 тис. га, або 73,4% всіх сільгоспугідь знаходяться у приватній власності. Середній розмір земельного паю – 4 га;

- скорочення і зниження ефективності крупнотоварного сільськогосподарського виробництва. Площа сільськогосподарських підприємств зменшилася з 40,8 млн. га у 1994р. до 17,8 млн. га у 2009р. (з 67,6% до 29,7%). Після розпаювання земель 11 942 КСП, на засадах приватної власності на землю створено 32 545 нових агроформувань ринкового типу. Господарства (до 400 га ріллі) виробляють продукції у 2-3,5 разу більше, ніж великі (3 000-5 000 га ріллі), але мають у розрахунку на 1 га ріллі у 20 разів більший збиток у галузі рослинництва та до 3 разів – тваринництва. Підприємства в Україні за показником “площа ріллі на працівника” (до 3-15 га) в 10-40 разів поступаються іноземним. Для забезпечення конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках ці підприємства (за наявних технологій і низького рівня продуктивності), мали б запровадити рівень оплати праці у 30-50 разів нижчий, ніж у розвинутих країнах;

- неефективне використання значної кількості розпайованих земельних ділянок. Майже 1,4 млн. розпайованих земельних ділянок не використовуються. Понад 1 млн. осіб не обробляють і не здають ділянки в оренду. Як результат, не використовуються земельні частки (паї) загальною площею 4,8 млн. га (близько 12% загальної площі сільгоспугідь).

2. Неєфективність орендних відносин. За умов вкрай обмежених матеріальних ресурсів у власників паїв, а також за неможливості їх продажу, практично, єдиним способом існування дрібних власників на селі залишається передача земельних ділянок в оренду. Цією ситуацією користуються орендарі, визначаючи умови та вартість оренди (середній розмір орендної плати на рік становить 219,3 грн. за 1 га).

Наслідки:

- концентрація земель сільськогосподарського призначення в руках орендарів відбувається за рахунок зuboжіння значного числа сільського населення;

- ризик виснаження найближчим часом значної частини найбільш родючих земель, переданих в оренду на короткі та середні терміни (понад 60% всіх договорів на оренду);

3. Мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення. Тривала заборона на продаж земель сільськогосподарського призначення призводить до стримування розвитку ринку земель та інвестування в сільськогосподарське виробництво. Існують дві думки з приводу доцільності мораторію. Якщо прихильники мораторію вважають заборону на продаж земель панацеєю від розкрадання земель сільськогосподарського призначення спекулянтами та перекупниками, то його про-

тивники – порушенням прав громадян на вільне розпорядження своєю власністю, а за умов поширення тіньового ринку земель – додатковим чинником на користь інтересам несумлінних суб'єктів економічної діяльності. Останнім часом з'явилась і третя думка – подовжити заборону на продаж земель до завершення економічної кризи, оскільки під час кризи ціни на сільськогосподарські землі будуть занижені, а їх купівля та ефективне використання – ускладнені умовами отримання кредитів.

Наслідки:

- стримування розвитку іпотеки землі та інвестицій в сільське господарство. Земельний фонд України налічує 32,5 млн. га ріллі, вартість якої, за підрахунками фахівців, може становити близько 367 млрд. грн. (на 1 січня 2009р. нормативна грошова оцінка 1 га ріллі в Україні становить у середньому 11 284 грн.30). Досвід розвинутих країн показує, що саме через заставу землі під кредит до сільського господарства залучається близько третини всіх інвестиційних ресурсів цього сектору. Внаслідок затримки із впровадженням іпотеки земельних ділянок сільськогосподарського призначення (банки не безпідставно відмовляються від надання кредитів під заставу землі, яку, за умови заборони продажу, не можна реалізувати в разі невиконання зобов'язань отримувачем кредиту), сільське господарство, за попередніми підрахунками, не одержуватиме щорічно понад 10 млрд. грн., що зменшує й без того вкрай обмежену інвестиційну базу аграрного сектору економіки;

- порушення конституційного права громадян вільно розпоряджатися своєю нерухомістю;

- ризик падіння цін на землю, що підвищується з кожним роком подовження мораторію, оскільки збільшується число потенційних продавців (пенсіонерів, спадкоємців та ін.).

Сьогодні в Україні, зокрема у земельних відносинах, досить часто можна зіткнутися з практичною реалізацією концепції, створеною іспанським диктатором генералом Франко. Концепція вкладається в декілька слів: «Друзям - усе, ворогам - закон». Широке поширення цієї концепції в Україні пов'язане з тим, що новітнє законодавство діє в нашій державі всього 15 років, воно все ще формується; суспільні відносини, які регулюються цим законодавством, також перебувають у початковому періоді розвитку. Відповідно, сталі відносини, процеси, об'єкти та явища, які виникли до незалежності України, не завжди мають юридичне оформлення, передбачене новітніми законами. Тому зацікавлені особи можуть використати закон для того, що б заявити, що того чи іншого процесу чи об'єкти взагалі не існує.[4]

З метою виправлення становища із управлінням земельними ресурсами, що склалося на сучасному етапі, потрібні такі першочергові заходи[5]:

- вивести з обігу деградовані та малопродуктивні землі;
- створити мережу ґрунтового моніторингу на базі органів Мінагрополітики, Держкомзему та науково-дослідних установ;
- передбачити організацію Державної служби охорони ґрунтів при РНБУ; негайно приступити до поновлення планово-картографічного матеріалу на землі сільськогосподарського призначення в межах нових аграрних формувань;

-здійснити уточнення і перерахунок грошової оцінки сільськогосподарських земель у межах новоутворених агро формувань ринкового типу і для використання, і для кредитування виробництва, а також з метою об'єктивного оподаткування та встановлення розмірів орендної плати за землю;

- розробити конкретні проекти оптимізації структури угідь на основі контурно-меліоративної організації території з метою виведення з активного сільськогосподарського обігу деградованих та малопродуктивних земель;

- відновити складання проектів землеустрою з агроекологічним обґрунтуванням території новоутворених агро формувань;

- кодифікувати та гармонізувати земельне законодавство, адаптувати його до вимог Європейського Союзу; розробити та прийняти нову редакцію Земельного кодексу України;

- створити організаційно-правове середовище для забезпечення обороту земельної власності, її переходу до найефективніших господарів, забезпечити прийняття закону "Про ринок земель";

- уніфікувати та спростити адміністративні та погоджувальні процедури, скоротити строки прийняття рішень, пов'язаних з відведенням, наданням (вилученням) земельних ділянок;

- створити рівні умови для одержання земельних ділянок у власність або користування громадянами та господарюючими суб'єктами країн-членів Європейського Союзу;

- провести аналіз регуляторної активності органів місцевого самоврядування у сфері земельних відносин на предмет відповідності чинному земельному законодавству, не допускати імітування (дублювання) функцій державних органів земельних ресурсів виконавчими органами міських, селищних та сільських рад, захищати законні права власників землі та землекористувачів від неправомірного регуляторного впливу органів місцевого самоврядування, в т.ч. щодо встановлення ними не передбачених законодавством додаткових вимог у питаннях відведення, надання (вилучення) земельних ділянок, ведення земельного кадастру тощо;

- забезпечити реєстрацію у складі Державного земельного кадастру в межах єдиної інформаційної системи відомостей про обтяження прав власності (заборони розпорядження нерухомим майном), обмежень права користування земельними ділянками (охоронні зони, прибережні захисні смуги, водоохоронні зони, санітарні зони тощо) та земельних сервітутів;

- запровадити економічний механізм відповідальності порушників земельного законодавства, затвердити методику та порядок визначення розміру шкоди, заподіяної внаслідок самовільного зайняття земельних ділянок, використання земельних ділянок не за цільовим призначенням, зняття ґрунтового покриву (родючого шару ґрунту) без спеціального дозволу;

- запровадити ефективно функціонуючий Державний фонд документації із землеустрою;

- забезпечити прийняття закону "Про Фонд земель державної власності";

- завершити перерозподіл земель запасу та резервного фонду із урахуванням інтересів держави щодо резервування земельних ділянок для суспільних потреб, формування екологічної мережі та розвитку транспортної інфраструктури;

- внести зміни до чинного земельного та бюджетного законодавства, спрямовані на скасування інституту безоплатної приватизації земельних ділянок громадянами і заміну її відповідними дотаціями з місцевих бюджетів на придбання земельних ділянок для членів територіальних громад;

- сприяти формуванню інститутів громадянського суспільства у питаннях земельних відносин, популяризації знань про земельні ресурси.

Реалізація пріоритетних завдань дасть змогу досягти сталого розвитку землекористування. В економічній сфері – підвищиться інвестиційна привабливість українського землекористування; завдяки більш раціональному використанню природно-ресурсного потенціалу земель зросте ефективність виробництва; в екологічній сфері - гарантуються техногенно-екологічна безпека життєдіяльності людини, збереження та збагачення довкілля; у соціальній сфері - буде поліпшено умови праці й життя сільського населення, створиться та підтримуватиметься повноцінне життєве середовище, також будуть усунуті регіональні відмінності в умовах життєдіяльності на теренах України.

### *Література:*

1. Мартин А., Погурельський С. Земельна політика України: стратегія адаптації до вимог Європейського Союзу // Землевпорядний вісник. – № 1. – 2006. – С. 50-52.
2. Мартин А., Горбатович С. Мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення: наслідки та перспективи // Землевпорядний вісник. – № 2. – 2006. – С. 58-60.
3. [www.razumkov.org.ua](http://www.razumkov.org.ua)
4. М. Федорченко, ІРЦ „Реформування земельних відносин в Україні” [www.myland.org.ua](http://www.myland.org.ua)
5. А. Мартин „Управління земельними ресурсами: пріоритетні завдання на сучасному етапі реформ” [www.zsu.org.ua](http://www.zsu.org.ua)

*С.М. Лисенко*

## **МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ЖИТТЄВОГО РІВНЯ НАСЕЛЕННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ**

Зміна соціально-економічних умов, що визначають розвиток суспільних структур, вимагає нових підходів для адекватного відображення їхньої трансформації. Однією з важливих тенденцій, які спостерігаються у розвинутих країнах, є визнання інтелектуального та духовного світу людини основною формою багатства нації. Особливість наукових концепцій останнього часу, які обґрунтовують дане положення, полягає у підвищеній увазі до синтетичних пока-

зників людського буття. Обов'язковою складовою таких показників виступають показники, які характеризують рівень життя населення.

Разом із тим, у вітчизняній науковій літературі спостерігається недостатність досліджень, які ставлять за мету методологічне обґрунтування способів кількісної оцінки рівня життя, зокрема, як прояву вартості робочої сили, з погляду економічної теорії.

Зазначене ставить тему даної роботи до низки важливих і актуальних проблем наукового аналізу.

Практична його сторона пов'язана з гостротою соціально-економічних проблем в Україні в період фінансово-економічної кризи, що в свою чергу вимагає подальших наукових розробок у напрямку обґрунтування кількісної оцінки соціальних стандартів та гарантій.

Актуальність теми дослідження зумовила мету даної роботи, яка полягає у визначенні методичних основ виміру життєвого рівня як прояву вартості робочої сили за допомогою системи нормативних споживчих бюджетів з урахуванням факторів диференціації параметрів для окремих регіонів.

Наукове осмислення категорії «життєвий рівень» почалось у XVII ст. у період зародження теоретичної економіки. Відкрив цю проблему засновник класичної школи політичної економії У. Петті в процесі установаження вартості робочої сили, яка визначається вартістю життєвих засобів робітника та його сім'ї. Не обійшов проблему рівня життя трудящих і А.Сміт. Його модель «homo economicus» ставить питання великої теоретичної та практичної важливості - про мотиви і стимули господарської діяльності людини. Відповідь А. Сміта підводить до проблеми наступного рівня – дослідження потреб індивіда, що лежать в основі характеристики показників життєвого рівня населення. Подальше поглиблення теоретичного розкриття економічного і соціального змісту даної категорії знаходимо у К. Маркса, який вперше ввів у науковий оборот поняття «життєвий рівень». Його К. Маркс пов'язує із задоволенням потреб і ставить їх прояв у залежність від соціальних, економічних, історичних, географічних, національних та ін. факторів, які і обумовлюють зміст даної категорії.

Починаючи з другої половини XIX ст., основну увагу було перенесено з політекономічного аспекту на економіко-статистичний, що пояснюється виникненням нагальної необхідності підвищення рівня репрезентативності визначення реальної вартості життя працівників і, відповідно, установаження реальної величини вартості робочої сили, мінімальної заробітної плати, рівня бідності тощо. Відбувалася і зміна акцентів у розумінні поняття «життєвий рівень», яка базувалася б, за словами Е. Шумахера, на розумінні створення «нової системи мислення, заснованої, перш за все, на повазі до людини, а не до товарів».

Сьогодні широке використання у наукових колах Западу має визначення рівня життя як масштабу реалізації намагань та бажань людини або групи людей у товарах і послугах, якого може досягти окрема людина або група людей. Рівень життя включає не тільки приватно придбані товари та послуги, але й товари і послуги, що споживаються колективно.

У вітчизняній економічній літературі та серед науковців на пострадянському просторі превалюють дві позиції до тлумачення поняття життєвого рівня: вузьке та розширене розуміння даної категорії. Для першої позиції характерно фактичне ототожнення рівня життя і досягнутого обсягу споживання матеріальних благ і послуг. Розширене тлумачення передбачає розгляд рівня життя як комплексу взаємопов'язаних соціально-економічних факторів, що забезпечують людині весь процес життєдіяльності.

Такий підхід до досліджуваної категорії передбачає аналіз великої кількості окремих показників фактичного споживання товарів та послуг і порівняння їх з певними соціальними нормативами з метою визначення ступеня задоволення потреб населення. Серед багатьох існуючих методів оцінки рівня певних показників найбільш прийнятним для досягнення поставленої мети видається спосіб нормування величин відносно еталонних мінімального і максимального значень за шкалою  $[0;1]$ . Таким чином, завдання оцінки рівня життя полягає в обґрунтуванні максимального і мінімального значень ступеня задоволення потреб особистості та в подальшому порівнянні їх з фактичним станом.

Для визначення максимального і мінімального значень досліджуваного параметру доцільно розглянути формування споживчих бюджетів двох рівнів: раціонального споживчого бюджету (РСБ) та фізіологічного прожиткового мінімуму (ФПМ).

Відповідно до світової практики існує декілька варіантів визначення прожиткового мінімуму в державі. Одним з них є статистичний метод, який передбачає визначення прожиткового мінімуму на рівні доходів, які має перший (найбідніший) дециль (або квінтиль) громадян певної держави. Згідно з даними Держкомстату України, у 1 кв. 2008р. 10,3% домогосподарств мали середньодушовий дохід, менший за 480 грн., у 1 кв. 2009р. частка таких домогосподарств зменшилася до 7,1%. [1] Установлення прожиткового мінімуму для України на рівні близько 480 грн. не відбиває можливість задоволення найнагальніших фізіологічних потреб людини, не забезпечує навіть простого відтворення робочої сили і не може бути використане як характеристика мінімального значення рівня життя і мінімальної вартості робочої сили. Причиною такого становища є значний рівень диференціації доходів і загальний низький життєвий рівень населення. Тому статистичний метод розрахунку прожиткового мінімуму недоцільно використовувати для таких країн, як Україна. Цей метод можна застосовувати у державах з досить високим рівнем доходів громадян.

Іншим методом визначення прожиткового мінімуму є ресурсний метод, який базується на можливостях економіки і державного бюджету забезпечувати соціальні гарантії держави щодо показників, величина яких розраховується відповідно до прожиткового мінімуму. Якщо такий метод використовується у високорозвинутих країнах, то він може відбивати реальний стан мінімуму задоволення потреб людей. Але в Україні на даний момент прожитковий мінімум забезпечує встановлення адресної соціальної допомоги для малозабезпечених сімей, що регулюється Законом України „Про державну соціальну допомогу ма-

лозабезпеченим сім'ям" від 18.01.2006 № 3365-IV. Відповідно, допомога є доплатою у розмірі, який дозволяє забезпечити прожитковий мінімум. В законі про державний бюджет на відповідний рік встановлюється так званий рівень забезпеченості прожиткового мінімуму (РЗПМ) у відсотках до реального показника цього стандарту в розмірі у середньому на 70 % нижче офіційно прийнятого прожиткового мінімуму (див. табл.1).

Таблиця 1

Рівень забезпечення прожиткового мінімуму для надання державної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям (грн. на місяць на одну особу)

Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Для працездатних осіб	80	80	100	110	133	133
Для непрацездатних осіб	110	120	140	155	187,5	187,5
Для інвалідів	115	130	150	165	200	200

„Ручне" управління соціальними виплатами на основі РЗПМ тягне за собою порушення конституційного права громадян на достатній рівень життя. Тому використання ресурсного методу визначення прожиткового мінімуму також є недоцільним в умовах сучасної України.

Позитивні риси попередніх способів поєднує в собі комбінований метод, за яким вартість харчування визначається за нормами, вартість житлово-комунальних послуг — за фактичними витратами, а вартість споживання непродовольчих товарів - за їх відсотковою часткою в загальних витратах домогосподарства.

Певну цінність має також соціологічний метод визначення прожиткового мінімуму, який ґрунтується на проведенні соціологічних опитувань населення про необхідний мінімальний дохід. Але практичне використання даного способу не набуло поширення, оскільки його результати найчастіше не підкріплені реальними економічними можливостями держави. Перевагою цього методу є те, що він відбиває справжні потреби людей. Так з результатів вибіркового обстеження домогосподарств, проведеного у 2007р. [2], видно, що більше 95% респондентів вважали ознакою бідності позбавлення доступу до медичних послуг і неможливість придбання ліків і медичного приладдя, призначених лікарем. Особливо непокоїть той факт, що майже чверть опитаних фактично потерпали від можливості задовольнити свої потреби в медичному обслуговуванні.

Більше 90% опитаних недостатність коштів для отримання будь-якої професійної освіти назвали ознакою бідності і майже 96% оцінили відсутність житла у нормальному стані як бідність. Однак, величина прожиткового мінімуму згідно з постановою КМУ № 656 від 14 квітня 2000 року «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» не враховує низку життєво необхідних витрат: на будівництво чи купівлю житла або одержан-



ня його у найом чи оренду, на освіту, оздоровлення, утримання дітей у дошкільних навчальних закладах, на платні медичні послуги тощо. Включення цих витрат до прожиткового мінімуму відповідало б принципам його формування, закріпленим в Законі України від 15 липня 1999 року N 966-XIV „Про прожитковий мінімум”, а також більш реально відображало б нижню межу вартості праці.

Для умов української економіки найбільш прийнятним і практично застосовуваним є нормативний метод, який полягає у встановленні вартісної величини прожиткового мінімуму через мінімальний споживчий кошик. Відповідно до ст.1 Закону України від 15 липня 1999 року N 966-XIV “Про прожитковий мінімум” цей соціальний норматив є вартісною величиною достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров’я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних потреб особистості.

Згідно зі ст. 46 Конституції України, прожитковий мінімум застосовується для встановлення мінімальних державних соціальних гарантій, зокрема, встановлення мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії за віком, розмірів соціальної допомоги, неоподаткованого мінімуму доходів громадян. Зрозуміло, що величина прожиткового мінімуму, який встановлюється КМУ і затверджується Верховною Радою, ставиться в залежність від можливостей державного бюджету і відповідних фондів соціального страхування. Вміст мінімального споживчого кошику було затверджено 1992 року і з того часу значних змін він не зазнав. У 1994 році було прийнято поправки до закону про мінімальний споживчий бюджет, обумовлено запровадження більш низького соціального нормативу на перехідний період і ухвалено Закон України від 4 жовтня 1994 року N 190/94-ВР “Про межу малозабезпеченості”, за яким передбачалося обчислювання кошика лише для осіб непрацездатного віку. Сьогодні розрахунки прожиткового мінімуму здійснюються, виходячи з наборів продуктів харчування, мінімальних наборів непродовольчих товарів та послуг, затверджених постановою Кабінету Міністрів № 656 від 14.04.2000. Згідно із Законом України „Про прожитковий мінімум”, набори продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг для основних соціальних і демографічних груп населення мають переглядатися не рідше одного разу на п'ять років. Українські реалії вказують на те, що вже дев'ятий рік країна живе за застарілими нормами.

Як видно з табл.2, норми споживання основних продуктів харчування зменшувалися протягом останніх двох десятиліть. Причинами такого скорочення є зміна статевої та вікової структури населення, а також зміна складу і середнього розміру домогосподарств, що стало об'єктивною умовою зміни вигляду середньостатистичного споживача. Однак, не можна виключати впливу на таку динаміку нормативів споживання і політичних факторів, які мають на меті замаскувати масштаби падіння фактичного споживання населенням товарів та послуг за період, що розглядається. Норми харчування, затверджені на

“кризовий період”, відрізняються від мінімального продовольчого кошику 1992 року тим, що зменшилися норми споживання м’яса, риби, яєць, фруктів та ягід (тобто порівняно дорогих продуктів) на користь порівняно дешевих продуктів – хліба, картоплі, молока. Це призвело до погіршення структури продуктового набору і скорочення абсолютної величини споживання продуктів харчування за встановленими нормами.

Таблиця 2

Варіанти норм споживання основних продуктів харчування  
(на душу населення на рік, кг)

Продукти	Раціональна норма			
	1-й варіант (за нормами 1982р.) <sup>1</sup>	2-й варіант (за нормами 1992р.) <sup>2</sup>	3-й варіант (за нормами «на кризовий період», 1996р.) <sup>3</sup>	4-й варіант (за нормами 2000р.) <sup>4</sup>
1. Хліб і хлібопродукти	110	93,52	93,8	123,6
2. Картопля	97	89,83	90,1	94,8
3. Овочі та баштанні культури	146	106,09	106,7	110,4
4. Фрукти і ягоди	113	67,65	61,3	63,6
5. Цукор	40	28,14	26,8	24
6. Олія	9	7,40	7,1	7,2
7. М’ясо і м’ясопродукти	82	49,51	45,4	52,8
8. Риба і рибопродукти	18,2	15,88	14,1	13,2
9. Молоко і молокопродукти	405	232,94	253,3	253,2
10. Яйця, шт.	292	254,19	246	219,6

Примітки:

<sup>1</sup> Джерело: [3];

<sup>2</sup> Джерело: Закон України від 4 жовтня 1994 року N 190/94-ВР “Про межу малозабезпеченості”;

<sup>3</sup> Джерело: інформація Донецького обласного управління статистики;

<sup>4</sup> Джерело: постанова КМУ №656 від 14.04.2000.

З метою оцінки рівня життя населення як в цілому в Україні, так і в регіонах, має сенс обчислити величину прожиткового мінімуму з огляду на фізіологічні і соціальні потреби людини, а не на можливості держави забезпечити на належному рівні певні соціальні гарантії. Прожитковий мінімум також має бути вільним від будь-яких проявів політичного популізму. Динаміка показників вартості життя в Україні (див. табл.3) вказує на те, що протягом 2000-2009р.р. мі-

німальна заробітна плата не досягала офіційно встановленої величини прожиткового мінімуму і тому була нижчою за нижню межу вартості робочої сили.

Таблиця 3

## Вартість життя в Україні, грн./міс.\*

	Мінімальна заробітна плата	Прожитковий мінімум для працездатних осіб	Середньомісячна заробітна плата	Середній розмір місячної пенсії
2000	118	287,63	230	68,9
2001	118	331,05	311	83,7
2002	165	365	376	122,5
2003	205	365	462	136,6
2004	237	386,73	590	182,2
2005	332	453	806	316,2
2006	400	505	1 041	406,8
2007	460	568	1 351	478,4
2008	605	669	1 806	751,4
2009 лист.	744	744	1 964	898,4

\* - складено за даними Державного комітету статистики України та Закону України від 20 жовтня 2009 року N 1646-VI «Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати».

До 2006р. середня пенсія не перевищувала прожиткового мінімуму. І тільки з листопада 2009р. вперше законодавчо встановлений розмір мінімальної заробітної плати досяг величини прожиткового мінімуму для працездатних осіб. Про низький життєвий рівень свідчить також те, що прожитковий мінімум навіть з урахуванням останнього підвищення (згідно із Законом України «Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати» N 1646-VI від 20.10.2009) становить майже 38% середньої заробітної плати. Не зважаючи на сумнів у фінансовій спроможності забезпечити підвищення соціальних стандартів, дане рішення вищого законодавчого органу України має важливе методологічне значення для встановлення критеріїв визначення рівня життя населення і вартості праці в Україні.

Слід вказати на необхідність урахування при встановленні розміру прожиткового мінімуму факторів диференціації населення за віковою ознакою, розміром і структурою домогосподарств, видом діяльності індивіда тощо. Значені чинники можуть бути враховані шляхом застосування споживчих модулів для обчислення споживчих бюджетів. Саме таку методику ми використовували у розрахунках фізіологічного прожиткового мінімуму та раціонального споживчого бюджету. Нормативно-статистичною базою обрахунків системи споживчих бюджетів за даною методикою стали: результати бюджетних обстежень домогосподарств; раціональні та мінімальні норми споживання товарів та послуг, які розроблено Інститутом гігієни харчування України, Інститутом вивчення кон'юнктури і попиту, Міністерством праці і Міністерством фінансів

Таблиця 5.-

Розрахункова величина і структура споживчих бюджетів для України у жовтні 2009р.

Назва елементів споживчих бюджетів	Фізіологічний прожитковий мінімум		Рациональний споживчий бюджет		Назва елементів споживчих бюджетів	Фізіологічний прожитковий мінімум		Рациональний споживчий бюджет	
	грн. на рік	% до підсумку	грн. на рік	% до підсумку		грн. на рік	% до підсумку	грн. на рік	% до підсумку
Продовольчий кошук	5747	48,5	10691,5	16,0	Витрати на товари загальноосібного споживання	0	0,0	2757,2	4,1
Гардероб	1118	9,4	8101,7	12,1	Витрати на послуги загальноосібного споживання	1047	8,8	2646,1	4,0
Засоби особистої гігієни та лікарські засоби	485	4,1	2165,4	3,2	Всього споживання	9474	80,0	42665,0	63,9
Споживання послуг	1076	9,1	8714,7	13,0	Всього заощадження		0,0	10779,8	16,1
Витрати на задоволення інтелектуальних потреб і відпочинку	0	0,0	7588,3	11,4	Всього податкові платежі	2369	20,0	13361,2	20,0
Всього споживчий бюджет на рік	11843	100,0	66806,1	100	Всього споживчий бюджет на місяць	987	100,0	5567,2	100

України та іншими установами; норми споживання, які наведено в мінімальному споживчому кошику Міністерства статистики України тощо (докладніше див. [4]).

Суттєвим недоліком існуючої методики обрахунку прожиткового мінімуму є невключення до його величини суми податків з доходів фізичних осіб та інших обов'язкових платежів. Норма включення до прожиткового мінімуму для працездатного населення суми податку з доходів фізичних осіб була передбачена змінами до Закону України „Про прожитковий мінімум”, проте на 2008 рік її дію було призупинено парламентом. Таким чином, на практиці доходи особи є нижчими за законодавчо закріплені норми. У процесі обчислення величини прожиткового мінімуму ми враховували і необхідну суму податкових платежів.

Основою для визначення максимального значення параметрів рівня життя, з нашого погляду, може бути обчислення вартості раціонального споживчого бюджету. Він відображає споживання товарів та послуг, забезпеченість домогосподарств предметами культурно-побутового та господарського призначення відповідно до нормативів задоволення раціональних потреб, які здатні забезпечити умови для розвитку здібностей особистості, комфортної життєдіяльності, можливості створення необхідних заощаджень (докладніше див. [4]).

Обчислення вартості фізіологічного прожиткового мінімуму та раціонального споживчого бюджету на одну особу в жовтні 2009 року дозволило отримати результати, які наведено в табл.4. Як видно з розрахунків, величина прожиткового мінімуму в Україні з урахуванням більш обґрунтованих норм споживання основних товарів і послуг, а також суми податків та інших обов'язкових платежів на доходи працездатних осіб, перевищує офіційно встановлений показник на 41 відсоток і більш реально відбиває нижню межу вартості робочої сили в Україні.

Отримані еталонні значення параметрів, що визначають рівень життя населення, необхідно порівняти з фактичними даними середньодушових ресурсів домогосподарств за регіонами або в цілому по Україні. В табл. 6 наведено результати визначення рівня життя в Україні за даними про сукупні ресурси домогосподарств [5] за запропонованою методикою з урахуванням темпів інфляції за відповідний період. Отриманий результат вказує на вкрай низький рівень життя пересічних домогосподарств, оскільки при значеннях синтетичного показника, нижчих 0,5 за шкалою [0;1] не можна говорити про достатнє задоволення основних життєвих потреб населення.

Таблиця 6

## Оцінка рівня життя в Україні

	1 кв. 2008	1 кв. 2009
середньомісячні сукупні ресурси, грн./особу	999	1086
фізіологічний прожитковий мінімум на місяць, грн./особу	852	950
раціональний споживчий бюджет на місяць, грн./особу	4803	5355
синтетичний показник рівня життя	0,037	0,031

Основною проблемою при оцінці за даною методикою є достовірність статистичних даних, оскільки вони не враховують тіньових доходів, отриманих домогосподарствами, що впливає на величину індексу рівня життя. Тому перспективним напрямком подальших наукових досліджень може стати обґрунтування методів врахування тіньових надходжень домогосподарств. Таким чином, використання системи нормативних споживчих бюджетів дозволяє кількісно оцінити рівень життя населення як в цілому для України, так і для окремих регіонів. Ця методика дозволяє також оцінювати життєвий рівень різних верств населення, що є підґрунтям для оцінки рівня і масштабів бідності в країні, розробки стратегічних напрямів соціально-економічної політики держави.

### *Список використаних джерел:*

1. Розподіл населення та домогосподарств за рівнем середньодушових загальних доходів [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/gdn/vrd/1Q\\_2009/dod\\_1.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/gdn/vrd/1Q_2009/dod_1.htm). вільний. - Загол. з екрану.
2. Самооцінка домогосподарствами доступності окремих товарів та послуг - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/gdn/sddtp/sddtp.htm>. вільний. - Загол. з екрану.
3. Майер В.Ф. Планирование социального развития и повышения уровня жизни народа. – М.: Изд-во МГУ, 1988. – С.42.
4. Антонюк В.П., Рыбникова Г.И., Савенко В.Н. Методические подходы к определению потребительских бюджетов регионов: Препр./ИЭП НАН Украины, Донецк, 1994. –90с.
5. Витрати і ресурси домогосподарств України у I кварталі 2009 року (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств)  
Режим доступу:// [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/gdn/vrd/1Q\\_2009/vrd\\_1q.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/gdn/vrd/1Q_2009/vrd_1q.htm). вільний. - Загол. з екрану.

*А.Ю.Литвин*

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДОВГОСТРОКОВОГО ІПОТЕЧНОГО ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ**

В умовах ринкової економіки промисловий цикл пов'язано зі структурною та інвестиційною направленістю виробництва. Однак, планова економіка в минулі роки ігнорувала необхідність відтворення основних фондів з урахуванням досягнень науково-технічного прогресу та це призвело до того, що стало неможливо їх функціонування. Загально світова криза висвітила ці проблеми у вигляді низки питань.

А саме, виникла потреба в масовому відновленні основних фондів на новій техніко-технологічній базі, чому заважає дефіцит інвестиційних ресурсів, як державних, так і зовнішніх запозичень. Тому, основною причиною фінансової нестабільності та гальмування економічного росту стали дуже малі капітальні вкладення в

реальний сектор економіки, а з ним і довгострокового іпотечного фінансування підприємств.

Економісти виділяють такі напрямки формування розвинутої ринкової структури: приватизація, макроекономічна стабілізація, структурна перебудова, утворення умов для розвитку підприємництва. Їх реалізація потребує значних інвестиційних ресурсів (приватних та іноземних інвесторів та населення). Тому одним з можливих шляхів рішення проблеми є розвиток ринку інвестиційних цінних паперів, у тому числі іпотечних облігацій, які через дивіденди дозволяють стимулювати залучення необхідних для виробництва інвестицій. Однак фінансовий ринок також, як виробництво, знаходиться в стані кризи. Причин кризи фінансового ринку декілька:

1) ліквідація планових органів у центрі та на містах (в регіонах), а також скасування системи централізованого матеріально-технічного постачання;

2) роздержавлення власності, приватизація державних підприємств та їх акціонування забезпечило економічну волю підприємств, з'явилися суб'єкти економічної діяльності – емітенти та інвестори.

Однак, при формуванні фінансового ринку, який є основним джерелом іпотечного фінансування, було допущено ряд помилок:

1) приватизація була повністю зорієнтована на забезпечення надходжень коштів в бюджет, в результаті чого інвестування виробництва практично ігнорується;

2) інфляція обезкровлювала фінансові ресурси держави, створювала дефіцит державного бюджету. Тому влада проводила політику фінансової стабілізації, наслідками чого є розвиток ні реального, а фінансового сектору економіки, відтягування фінансових ресурсів від виробництва до сфери загальнодержавних фінансів.

Задачами при структурній перебудові довгострокового іпотечного фінансування підприємств є:

1) відновлення порушених у минулому пропорцій в економіці держави;

2) інвестування технічного переозброєння в реконструкції виробництва на новій техніко-технологічній базі;

3) основні інвестиційні потоки слід направляти у високододатні галузі, які забезпечують їх привабливість для інвесторів.

Окрім цього, на сучасному етапі проблема забезпечення структурно-інвестиційної перебудови є глобальним завданням держави.

Для того, щоб держава могла створити умови для ефективного здійснення інвестиційного процесу довгострокового іпотечного фінансування підприємств необхідно вибрати пріоритети в інвестиційній політиці, а також впливати на виробництво та інвесторів на підставі механізмів грошово-кредитної, податкової та цінової політиці з метою стимулювання виробничої діяльності.

Світовий досвід доказує, що ринок цінних паперів є потужним важелем підйому економіки ряду розвинутих країн. Реальний капітал-власність, представлений виробничими фондами, при виданні суди переходить в капітал-функцію у вигляді цінних паперів – облігацій та акцій. В розвинутих країнах одною з різновидів цінних паперів є іпотечні облігації. Цей інструмент фондового ринку дозволяє здійснювати довгострокове інвестування розвитку підприємств під заставу їх нерухомо-

сті та землі. Іпотечні займи використовуються за кордоном для розвитку основних фондів підприємств. Такий механізм може знайти своє ефективне використання в нашій країні для фінансування вітчизняних промислових підприємств на довгостроковий період.

Прогнозуючи перспективи довгострокового іпотечного фінансування підприємств, слід розглянути основні чинники, які визначають вибір та організацію іпотечної системи:

1) політичні, до яких відносяться: загальна стабільність економіки та її передбачуваність; наявність (відсутність) зовнішньої загрози;

2) правові, які визначаються загальним станом цієї сфери в державі. Найбільш важливим фактором є здатність правової сфери захищати відношення власності, детально - це об'єкти нерухомості. До інших факторів відносяться: засоби накладення стягнення та відчуження застави; системи реєстрації нерухомості та застави;

3) економічних: розвиток кредитно-фінансового ринку та ринку цінних паперів; стабільність та стійкість національної валюти; рівень інфляції; платоспроможність населення; розвиток системи страхування економічних ризиків, зв'язаних з іпотекою;

4) історичних: традиції накопичення нерухомості; відношення кредиту населення.

Основні фактори формування та розвитку організаційно-економічного механізму здійснення довгострокових іпотечних вкладень в промислове виробництво є такі:

1) розробка необхідної законодавчої бази;

2) стандартизація процедур видачі та обслуговування іпотечних позик, а також правил оцінки платоспроможності підприємств-позичальників;

3) впровадження нових інструментів фондового ринку;

4) розробка надійних методів визначення вартості об'єкта нерухомості, який виступає в ролі застави;

5) міжнародний досвід розвитку іпотечного механізму та його адаптація до вітчизняної законодавчої бази;

6) облік економічних умов, характерних для економіки України;

7) відповідність масштабів розвитку системи іпотечного інвестування в регіонах з об'єктивною економічною ситуацією на підприємствах-позичальниках.

Не слід також забувати, що одним з основних факторів формування організаційно-економічного механізму довгострокового іпотечного фінансування промисловості є визначення вартості застави. Практична реалізація в Україні організаційно-економічного механізму довгострокового іпотечного інвестування промислових підприємств дозволяє одержати такі результати:

- підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств в ринкових умовах;

- пожвавлення та ріст економіки України;



- залучення накопичень населення та інших фінансових ресурсів на гарантованих умовах.

Залучення ресурсів для реалізації інвестиційного процесу – найважливіша проблема фінансування сучасних підприємств, оскільки ні єдиний комерційний банк не спроможний сформувати кредитний портфель довгострокових виробничих вкладень, спираючись виключно на короткострокові джерела. При цьому існують можливі джерела залучення довгострокових ресурсів:

- 1) кредитні лінії та позики, надані декількома банками (фондами);
- 2) інституціональні інвестори (пенсійні та інвестиційні фонди, страхові компанії), характеристики яких дозволять прийняти участь в здійсненні довгострокових виробничих вкладень;
- 3) розміщення іпотечних цінних паперів (облігацій).

Підсумовуючи вище викладене, слід зробити висновки, що реально отримати інвестиції у вигляді довгострокового іпотечного фінансування промисловості в теперішніх умовах в Україні та світі дуже важко. Тому необхідно розробити ринковий механізм фінансування інвестиційного процесу, шляхом утворення сучасних спеціалізованих інститутів середнього та довгострокового кредитування, які б мали державні гарантії і були безпосередньо підконтрольні державним органам. Однак, цей підхід також може бути скоригований, шляхом залучення приватного та іноземного капіталу.

*Р.В. Коробський, О.В.Інякіна*

## **МЕТОДИ ОНТОЛОГІЧНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**

Глобалізація світової економіки спонукає до впровадження нових методів управління на основі інформаційно-інтелектуальних технологій. У зв'язку з цим виникає необхідність у потужних і гнучких інтелектуальних програмних системах, здатних безперервно здобувати нові знання, змінювати структуру і функції, розвиваючись та адаптуючись до нових завдань і умов зовнішнього середовища інформаційної економіки. За нашим розумінням, інформаційна (цифрова) економіка - напрямок економічної науки, що вивчає господарську діяльність у сфері інформаційних послуг, їх виробництва й обміну, де основними ресурсами є інформація та знання. Цей новий науково-практичний напрямок пов'язаний з дослідженням руху інформаційних потоків, поданих в електронній формі, в економічних системах різної складності. У закордонних дослідженнях цьому терміну відповідає поняття "digital economy". Сучасний період у розвитку засобів комунікації, заснований на масовому застосуванні Інтернет-технологій, створює умови для формування нового виду економічного порядку, що у самому загальному вигляді одержав назву "інформаційне суспільство", а стосовно економічної сфери - "мережева економіка", "мережеві форми організації діяль-

ності". Формування мережевої економіки пов'язано з розширеним застосуванням (глобалізацією) нового типу механізму управління в економіці.

Онтологічний аналіз. Базовою тенденцією у створенні сучасних інтелектуальних систем є орієнтація на обробку знань. Один з наукових напрямків інженерії знань – онтологічний аналіз – метод, що забезпечує побудову онтологічних систем та їх використання для вирішення завдань, що стоять перед користувачем. Онтології забезпечують спільне розуміння термінології суб'єктами діяльності для того, щоб їх взаємодія була коректною, ефективною і призводила до очікуваних результатів. Онтології використовуються розробниками Web-застосувань як експліцитна специфікація інтелектуальних інформаційних систем, що спрощує процес передачі інформації й обміну знаннями [2].

Онтологічний аналіз зазвичай починається із складання словника термінів, який використовується при обговоренні та дослідженні характеристик об'єктів і процесів, складових про дану систему, а також створення системи точних визначень цих термінів. Крім того, документуються основні логічні взаємозв'язки між відповідними введеним термінам поняттями. Результатом цього аналізу є онтологія системи як сукупність словника термінів, точних їх визначень і взаємозв'язків між ними. База знань містить опис предметної області і представляє концептуальний рівень інформації в системі, необхідний для інтеграції джерел даних та організації змістовного пошуку в них.

Онтологічні системи можуть застосовуватися у системах електронного бізнесу для представлення знань про потреби та можливості користувачів, характеристики послуг тощо. Так, в електронній комерції, де основне завдання – це пошук покупцем товару або послуги, найбільш відповідного його потребі, а також продавця, здатного запропонувати необхідний йому товар на взаємовигідних умовах, онтології можуть використовуватися для подання знань про покупців та продавців.

За описом потреб користувача і описом товарів, представленими продавцями, треба здійснити їх зіставлення і знайти найбільш відповідні, подібно до запиту у пошукових системах Інтернету. При цьому доцільно враховувати не тільки явно представлені відомості, але й додаткові знання як про продавця, так і про покупця, а також про особливості та властивості товарів/послуг, якими вони хочуть обмінятися.

Основні функції фінансового менеджменту як спеціальної області управління підприємством розглядаються в найбільш агрегированому вигляді. Кожна з цих функцій може бути конкретизована більш цілеспрямовано з урахуванням специфіки підприємства як об'єкта фінансового управління і основних форм його фінансової діяльності. З урахуванням такої конкретизації на кожному підприємстві є багаторівнева функціональна система управління фінансовою діяльністю. Функціонування в ринковому середовищі вимагає від українських підприємств не тільки підтримання фінансової стійкості та платоспроможності, а й ефективного управління процесом формування та використання фінансових ресурсів. Ефективне управління фінансовими ресурсами є однією з найважли-

віших передумов, яка характеризує можливість адаптації підприємств до динамічних умов ринкового середовища, оскільки вони є джерелом формування всіх інших видів ресурсів. Нестабільність економічного розвитку України, втрата підприємствами господарських зв'язків і необхідність їх відновлення обумовили доцільність створення на підприємствах логістичних систем. Загалом до ресурсів можна віднести все, починаючи з персоналу та інформації і закінчуючи часом. Але в даному випадку має на увазі фінансові ресурси та їх нормативно-правове забезпечення, яке необхідне для діяльності в умовах функціонування ринку. В сучасний період успішна діяльність підприємства неможлива без розумного управління фінансовими ресурсами. Ефективність використання та реалізації управлінських рішень у сфері взаємовідносин суб'єкта підприємницької діяльності з навколишнім середовищем, тобто від доскональності управління. Однією з головних причин того, що більшість промислових підприємств України знаходяться у плачевному фінансово-економічному стані, є низька ефективність управління цими підприємствами. Низька ефективність управління пов'язана, насамперед, з тим, що в наш час вітчизняна економічна наука не в змозі запропонувати керівникам підприємств в досить короткі терміни змінити фінансово-економічну ситуацію в позитивному напрямку.

Визначення загальної потреби у власних фінансових ресурсах дозволить своєчасно їх мобілізувати за рахунок внутрішніх джерел та ефективно оцінити необхідність залучення зовнішніх джерел фінансування. Аналіз змін, проведений в умовах ринкової економіки, управління якою здійснюється за допомогою економічних важелів, дає можливість розглядати управління фінансовими ресурсами підприємств як найважливішу функцію фінансового менеджменту. Управління фінансовими ресурсами підприємств - це самостійна система інструментів, методів і форм розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із процесами формування, розподілу та використання фінансових ресурсів підприємств з метою досягнення стійкості фінансового стану й ефективності діяльності підприємств.

Стійкий фінансовий стан підприємства є однією з найважливіших характеристик господарювання. Він пов'язаний із рівнем залежності від кредиторів та інвесторів і характеризується співвідношенням власних і залучених коштів. Цей показник дає загальну оцінку фінансовій стабільності. В нашій країні практика ефективного фінансового менеджменту знаходиться тільки в стадії становлення, зтикаючись з об'єктивними економічними труднощами перехідного періоду, недосконалістю нормативно-правової бази, недостатнім рівнем підготовки спеціалістів до роботи в кризових умовах.

### *Література:*

1. Мошела Д. Бизнес-перспективы информационных технологий: как заказчик определяет контуры технологического роста. - М.: МПБ "Деловая культура", 2004. - 252 с.
2. Гаврилова Т.А., Хорошевский В.Ф. Базы знаний интеллектуальных систем - СПб: Питер, 2000. - 384 с.
3. Плескач В.Л., Рогушина Ю.В. Агентні технології: Монографія. – К.: КНТЕУ, 2005.-327 с.

*О. О. Школяренко, Н. В. Петренко,*

## **ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Сьогодні неможливо уявити успішне комерційне підприємство, яке б розвивалося без застосування маркетингових принципів, інструментів, концепцій у своїй діяльності. Маркетинг називають «філософією бізнесу», оскільки як філософія є наукою про знання, так маркетинговий спосіб мислення є основою здійснення будь-яких комерційних операцій. Побудова ринкових економічних відносин в Україні зумовлює необхідність посилення стратегічного напрямку діяльності підприємств. Надзвичайно важливе місце в стратегічній діяльності підприємства посідає його маркетингова стратегія, яка формує ринкові стратегічні орієнтири. Компанія починається із стратегії, нею ж і закінчується. Часто менеджерам, що займаються розробкою стратегічних планів, не вистачає простота і ясність уявлень про те, що таке стратегія і з яких елементів складається її успішність.

На думку Марціна В. С., стратегія маркетингу - це система організаційно-технічних і фінансових заходів щодо інтенсифікації виробництва, реалізації продукції, підвищення її конкурентоспроможності, активного впливу на попит та пропозицію. Маркетингова стратегія передбачає контроль за виробництвом і ринком для утримання ринкових цін на рівні, який забезпечує оптимальні прибутки. Маркетингова стратегія втілюється в програмі заходів щодо вдосконалення виробництва та реалізації товарів з метою забезпечення високих і стійких прибутків. [1]

Характерні риси маркетингової стратегії підприємства проявляються в тому, що вона є довгостроково-орієнтованою; являє собою засіб реалізації маркетингових цілей підприємства; базується на результатах маркетингового стратегічного аналізу; має певну підпорядкованість в ієрархії стратегій підприємства; визначає ринкове спрямування діяльності підприємства; є складовою частиною формування маркетингової стратегії, який має певну логіку, послідовність і циклічність.

У своїй науковій праці відомий маркетинголог Котлер Ф. зазначив, що в стратегія маркетингу - раціональна, логічна побудова, керуючись якою організаційна одиниця розраховує вирішити свої маркетингові задачі. Вона включає до себе конкретні стратегії по цільовим ринкам, комплексу маркетингу та рівню витрат на маркетинг. [2]

Успіх підприємства в освоєнні ринку і закріпленні на ринку є результатом організації маркетингу як елемента загальної системи управління, яка в цілому спирається на спеціально розроблену програму маркетингу.

Маркетингова програма є оцінкою того, як менеджери сприймають їхню власну позицію на ринках відносно конкурентів (з точно певними конкурентними перевагами), які мети вони хочуть досягнути, і як вони збираються досягати їх (стратегії), які ресурси потрібні, і які результати очікуються (бюджети), після цього здійснюється детальне планування і калькуляція витрат.

Сучасні промислові підприємства використовують різні програми впровадження маркетингової стратегії, але в основному всі вони включають наступні етапи: вибір методів і принципів впровадження, аналіз відповідності елементів організації і розробленій стратегії, аналіз напряму діяльності по впровадженню стратегії і формування методів контролю її реалізації. [3] Для розробки стратегічної програми необхідне чітке тактичне обґрунтування. У абсолютній більшості випадків, якщо стратегія не приносить ніяких тактичних результатів за півроку - рік, можна з високим ступенем вірогідності стверджувати, що вона помилкова, які б міркування та осмислення за нею не стояли.

Світові тенденції глобалізації, швидкого технічного та технологічного підйому виробництва, зростання темпів розвитку національних ринків і, як наслідок, посилення до жахливого рівня конкурентної боротьби ставлять високі вимоги до стратегічного маркетингу в діяльності господарських суб'єктів. Адже тільки стратегічний маркетинг із властивим йому функціональним апаратом в змозі передбачити і зумовити майбутнє, саме він на даний час є одним з найважливіших елементів конкурентної боротьби [4, с. 37-32], а маркетингова стратегія є основним його інструментом, тому саме розробці маркетингових стратегій необхідно приділяти значну увагу, підприємствам, що господарюють в ринкових умовах. Саме маркетингові стратегії допомагають підприємствам цілеспрямовано просуватися вперед. В процесі розробки стратегії компанія повинна розглядати ситуацію в комплексі, та об'єктивно дивитися на речі, що при грамотному підході дозволить виробити правильну та реальну програму дій, що буде відповідати вимогам ринку, та задовольняти розумні цілі яких хоче досягнути підприємство.

Нааявність комплексного бачення проблем, які виникають при застосуванні маркетингу на виробництві, є особливо актуальним сьогодні для менеджерів українських підприємств, оскільки це є для них на сьогоднішній день відносно новою сферою управлінського мистецтва. Складні умови господарювання, зміни в техніці та технологіях, зростаючі вимоги споживачів вимагають від сучасних менеджерів всіх рівнів управління нових знань та навичок, які б відповідали вимогам часу. Життєва необхідність у використанні стратегічного управління, як одного з найефективніших і найпрогресивніших засобів управління організацією, спонукається розвитком ринкових відносин, позитивними зрушеннями в економіці України, зростаючою конкуренцією на всіх ринках. Ефективне управління неодмінно вимагає від керівників аналітичного, стратегічного мислення, вміння завчасно передбачити результати прийнятих стратегічних рішень.[5] Формування маркетингової стратегії підприємства є складним творчим процесом, який вимагає високої кваліфікації і відповідальності виконавців,

що особливо важливо враховувати для підприємств, що випускають продукцію, ринок якої вельми насичений і конкуренція на ньому дуже жорстка.

Справді, якщо маркетинг, як набір прикладних дій і завдань з дослідження ринку в широкому сенсі даного поняття (вивчення ринку, його сегментування, вибір цільових ринків тощо) та розробки комплексу маркетингу, застосовується на багатьох підприємствах України (хоч і далеко не в повному обсязі), то сприйняття маркетингу як певної філософської концепції управління і організації діяльності підприємства, демонструють лише найбільш розвинуті компанії. Відповідно, якщо коло питань, пов'язаних безпосередньо з виробничими процесами, виявилось до певної міри традиційним, і менеджери мають достатній досвід їх вирішення, то специфічні проблеми маркетингової діяльності є для цих керівників новими, а численні взаємозв'язки між проблемами даних суміжних сфер є, зазвичай, для них невідомим. Однак не усвідомлення і неврахування цих зв'язків здатне призвести до прийняття неоптимальних або просто хибних управлінських рішень.

Проблема стратегічного маркетингу ще й в тому, що для його нормального функціонування немає належної бази: стійкої і розвиненої ринкової системи, наявності достатньої кількості кваліфікованих фахівців в даній області, здатних діяти в рамках нової управлінської парадигми. Стратегічний маркетинг нормально функціонуватиме тільки тоді, коли існуватиме стійкий і стабільний ринок. В даний час це умова у нас в Україні відсутня. У загальних рисах це виглядає таким чином: ринок як такий не розвинений, відсутня розвинена і відлагоджена нормативно-правова база, слабо розвинена зовні економічна діяльність.

Для України з її специфікою і величезними проблемами, які необхідно вирішувати в стислі строки, особливо в умовах зростання кризових тенденцій, розробка стратегічного маркетингу на загальнодержавному рівні є першочерговим завданням. Саме через складність і життєву необхідність вирішення соціально-економічних завдань доцільно порушити закономірний хід розвитку маркетингу, яким він ішов в індустріально розвинених країнах, – від простих до складних форм, від мікро- до макрорівня – і використовувати одночасно мікро- і макроекономічні підходи.

Отже, важливою рисою сучасного стратегічного маркетингу є набуття ним глобального характеру. В умовах України підприємства, чия маркетингова концепція не набуває такого характеру, не зможуть конкурувати на нових ринках.

### *Література:*

1. Марцин В. Економічна енциклопедія – К.: Видавничий центр «Академія», 2001, - 848 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга.-М.: Прогресс, 1990.-734 с.
3. Терзиев А. В. – Труды одесского политехнического университета, 2006, вып. 1(21)
4. Дмитрук М. Стратегічний маркетинг: данина моді високих понять чи інструмент конкурентної боротьби?.. // Маркетинг и реклама - 2003. - №5-6. с. 32-37.
5. Немцов В.Д., Довгань Л.Є. Стратегічний менеджмент: Навчальний посібник. - К.: ТОВ "УВПК "ЕксОб", 2001. - 560 с.

## 4. ТЕОРІЯ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ Й ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

О. В. Рябкова, В.І. Матвійчук

### МЕТОДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Стабільність економіки будь-якої країни не можлива без врівноваженого фінансового стану підприємства. Саме тому особливу актуальність в сучасних економічних умовах України набуває проблема управління фінансовим станом промислового підприємства за результатами дослідження та аналізу. Всі методи вивчення фінансового стану підприємства можна розподілити на три групи:

I група. Методи прогнозування фінансового стану підприємства, засновані на використанні фінансових коефіцієнтів (табл.1).

Таблиця 1. -

Методи прогнозування фінансового стану підприємства

№	Найменування методу Формула для розрахунку	Значення	Застосування
1.	Двофакторна модель оцінки імовірності банкрутства підприємства. $Z = -0,3877 + (-1,0736) \cdot K_{\text{п}} + 0,0579 K_3$	Якщо $Z < 0$ , то імовірність банкрутства невелика, якщо $Z > 0$ це вказує на високу імовірність банкрутства.	Ця модель не забезпечує всебічну оцінку фінансового стану підприємств. [4, с176]
2.	Оцінка імовірності банкрутства підприємства на основі Z-рахунку Альтмана. $Z = 1,2K_1 + 1,4K_2 + 3,3K_3 + 0,6K_4 + K_5$	Якщо $Z \geq 2,99$ - підприємство фінансово стійке, якщо $Z < 1,81$ - нестабільне, інтервал від 1,81 до 2,99 складає зону невизначеності.	Відмінності у зовнішніх чинниках спотворюють імовірність оцінки. [6, с130]
3.	Модель Романа Ліса. $Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4$	Граничне значення складає 0,037.	[5, с 135]
4.	Метод рейтингової оцінки фінансового стану підприємства. $R = 2K_0 + 0,1K_{\text{тл}} + 0,08K_{\text{и}} + 0,45K_{\text{м}} + K_{\text{пр}}$	Якщо рейтингове число $R > 1$ - підприємство знаходиться у задовільному стані, якщо $R < 1$ - у незадовільному.	В розрахунку цієї моделі не враховуються галузеві особливості підприємств. [4, с180]

№	Найменування методу Формула для розрахунку	Значення	Застосування
5.	R-модель прогнозу ризику банкрутства. $R = 8,38 K_1 + K_2 + 0,054 K_3 + 0,63 K_4$	Якщо $R < 0$ - вірогідність банкрутства максимальна (90-100)%; якщо $0 - 0,18$ - висока (60-80)%; якщо $0,18 - 0,32$ - середня (35-50)%; якщо $0,32 - 0,42$ - низька (15-20)%; якщо $R > 0,42$ - мінімальна (до 10%).	При розрахунку цієї моделі потрібно враховувати галузеві специфіки підприємства. [6, с 131]
6.	Прогнозна модель Таффлера. $Z = 0,053X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4$	$Z > 0,3$ - у підприємства непогані довгострокові перспективи, $Z > 0,2$ - вірогідне банкрутство.	[5, с 135]
7.	Модель Ж. Де Паляна. $N = 25R_1 + 25 R_2 + 20R_3 + 20R_4 + 10R$	Підприємство вважається фінансово стабільним при $N > 100$ .	[6, с 117]
8.	Модель Спрінгейта. $Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D$	Якщо $Z < 0,862$ , - підприємство потенційний банкрут, якщо $Z > 0,862$ воно функціонує нормально.	Точність прогнозування банкрутства за цією моделлю 92%. [5, с 135]
9.	Модель Фулмера. $H = 5,528V_1 + 0,21V_2 + 0,073V_3 + 1,27V_4 + 0,12V_5 + 2,335V_6 + 0,575V_7 + 1,083V_8 + 0,894V_9 - 6,075$	Якщо $H < 0$ неплатоспроможність неминуча; при $H \geq 0$ компанія функціонує нормально.	Модель прогнозує банкрутство у 98% випадків на рік вперед [4, с 182]
10.	Модель Чессера. $Y = -2,0434 - 0,5324X_1 + 0,0053X_2 - 6,6507X_3 + 4,4009X_4 - 0,0791X_5 - 0,1020X_6$ ; $P = 1 / (1 + e^Y)$	Граничне значення $P = 0,50$ . При $P > 0$ імовірність банкрутства є високою.	
11.	Узагальнена модель, побудована на основі дискримінантної функції. $Z = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6$	При $Z > 2$ - підприємство фінансово стійке; $1 < Z < 2$ - фінансова рівновага підприємства порушена; $0 < Z < 1$ - підприємству загрожує банкрутство; $Z < 0$ - підприємство напівбанкрут.	[4, с 182]



## Оцінка фінансового стану підприємства за показниками У.Бівера.(табл.2)

Таблиця 2.-

## Розрахунок показників У. Бівера

Показники та їх розрахунок	Значення		
Коефіцієнт Бівера = Чистий прибуток – Амортизація) / /(Поточні зобов'язання + Довгострокові позики)	0,4-0,45	0,17	-0,15
Рентабельність активів = (Чистий прибуток/Активи)? 100%	6-8	4	-22
Фінансовий леверідж = (Довгострокові зобов'язання + + Короткострокові зобов'язання) / Активи	≤37	≤50	≤80
Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом = (Власний капітал – позаоборотні активи)/Активи	0,4	≤0,3	≈0,06
Коефіцієнт покриття = Оборотні активи / /Короткострокові зобов'язання	≤3,2	≤2	≤1

Стовпчик 2 – для сталих компаній. Стовпчик 3 – за 5 років до банкрутства. Стовпчик 4 – за 1 рік до банкрутства.[4, стор. 179] .

II група. Використання формалізованих і неформалізованих методів аналізу підприємства.

Неформалізовані методи аналізу ґрунтуються на описанні аналітичних процедур на логічному рівні. До них належать: метод експертних оцінок і сценаріїв; психологічні методи; порівняльні методи; побудова систем показників. Наприклад, методика якісного аналізу В. В. Ковальова, метод Скоуна та інші. [4, стор.185]

До формалізованих методів фінансового аналізу відносяться ті, в основі яких є жорсткі формалізовані аналітичні методи: балансовий метод; нормативний метод; розрахунково – аналітичний метод; інтегральний метод; метод дисконтування.

III група. Оцінка і прогнозування показників задовільності структури балансу.

За визначенням, показники (коефіцієнти) характеризують зв'язки та залежності між різними сторонами бізнесу (табл.3)

Таблиця 3.- Показники ліквідності підприємства

№	Назва показника Формула розрахунку	Значення	Призначення
1	Загальний коефіцієнт ліквідності = (Оборотні активи + Витрати майбутніх періодів) / (Поточні зобов'язання + Доходи майбутніх періодів)	> 2	Свідчить про можливість підприємства погасити поточні зобов'язання.
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності =	> 1	Показує, яка частина пото-

	(Оборотні активи - Запаси + Витрати майбутніх періодів) / (Поточні зобов'язання + Доходи майбутніх періодів)		чних зобов'язань може бути погашена не тільки за рахунок грошових коштів, але й очікуваних фінансових надходжень.
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності = Грошові кошти та їх еквіваленти / (Поточні зобов'язання + Доходи майбутніх періодів)	> 0,2	Характеризує негайну готовність підприємства ліквідувати коротко-строкову заборгованість
4	Робочий капітал = (Оборотні активи + Витрати майбутніх періодів) – (Поточні зобов'язання + Доходи майбутніх періодів)	Середньогалузеве	Ця різниця, є "фінансовою подушкою", що теоретично дає можливість підприємству погасити всі або більшу частину своїх короткострокових зобов'язань та продовжувати працювати [3, с427]

Всі ці методи на практиці краще застосовувати комплексно. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства передбачає визначення економічного потенціалу суб'єкта господарювання або, іншими словами, вона дає змогу забезпечити ідентифікацію його місця в економічному середовищі. Для того, щоб вирішити, який метод дає найбільш адекватні оцінки стану підприємства, необхідно розуміти за яких умов той чи інший метод можна використовувати. Необхідно розробити таку систему фінансової оцінки, яка була б адекватна умовам роботи підприємства. Для цього необхідні фінансові спеціалісти, які мають досвід роботи в цій сфері та які володіють знаннями та інтуїцією.

### *Література:*

1. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник.-К.: Ельга. 2008.-724с.
2. Ионин Е.Е. Финансовый анализ: Учебное пособие.- Донецк: ДонНУ 2002.-253с.
3. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. Видання третє, перероблене і доповнене.-Київ: «Центр навчальної літератури», 2004.-531с.
4. Клебанова Т.С., Бондар О.М., Мозенков О.В. та інші. Банкрутство і санація підприємства.-Х.:ВД «ІНЖЕК», 2003.-272с.
5. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник.-К.,2005-196с.
6. Череп А.В. Фінансова санація та банкрутство суб'єктів господарювання: Підручник.-К.: Кондор, 2006-380с.

*Л.Г. Правоторова, В.И. Матвийчук*

## **О НЕКОТОРЫХ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДАХ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПРОГНОЗНЫХ ЦЕН НА УГОЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ**

Цена является важнейшим экономическим параметром, характеризующим деятельность предприятия. Правильно выбранная методика установления цены на перспективу, последовательная реализация обоснованной ценовой стратегии, разумная ценовая тактика составляют необходимые компоненты успешной деятельности любого промышленного предприятия.

В условиях развитых рыночных отношений возникает необходимость определения области применения различных видов цен на угольную продукцию, которая насчитывает 59 наименований и различается по таким показателям, как марочная принадлежность, продукты обогащения и сортировки. Договорные цены, призванные обслуживать процесс купли-продажи, формируются не только под влиянием спроса и предложения, но и других факторов. Прежде всего, это государственное регулирование путём финансовой поддержки и таможенной политики [1].

В тех случаях, когда государственное воздействие на формирование цен осуществляется посредством увеличения или уменьшения доходов конечного или промежуточного потребителя, требуются также определения: функции и эластичность предложения в зависимости от изменения дохода; параметр государственного воздействия на формирование доходов конечного или промежуточного потребителя. При определении этих зависимостей и параметров необходима соответствующая статистическая и оперативная информация. При этом следует иметь в виду, что проявление этих зависимостей на рынках различного типа будет неодинаковым.

Государственная поддержка цен и доходов в виде субсидий и дотаций потребителю применяется в угольной промышленности как форма государственного воздействия на ценообразование: государство выделяет денежные средства в виде дотаций угольным предприятиям Украины на покрытие разницы между выручкой от реализации и полной себестоимостью продукции. Следует подчеркнуть, что объектом политики установления цен является комплексная конструкция «цена-качество». При этом объективное сравнение цены и качества угля затрудняется различиями в качестве отдельных его элементов, обстоятельствами приобретения товара и др. Кроме того, оценка соотношения «цена – качество» осложняется проблемами измерения общей цены товара как совокупности всех затрат, связанных с его приобретением (например, общие расходы на приобретение угля не идентичны его базисной цене).

Важную роль в достижении взаимоприемлемой для продавца и покупателя цены на определённый вид продукции играет информация о ценах на внут-

ренем и внешнем рынках, которую можно получить различными методами (статистико-аналитическим, расчётно-аналитическим и др.). Начатая в угольной промышленности Украины работа по мониторингу цен позволит получать обобщенную информацию о ценах. Она будет полезна для ориентации производителей при достижении соглашения об уровне договорной цены. Однако этот вид цены отражает жёсткую конкуренцию со стороны посредников, потребителей и высокорентабельных шахт, и при косвенном государственном регулировании угольного рынка подвержен существенным изменениям. Поэтому такие цены некорректно использовать для планирования деятельности шахты на год и более длительную перспективу, особенно для определения размера государственной финансовой поддержки.

Гораздо лучше эту роль выполняют цены, базирующиеся на плановых или прогнозных показателях. Для определения их можно использовать балансовый метод. Его суть заключается в обеспечении равенства выручки от реализации всей угольной продукции и средств государственной поддержки затратам на производство и сбыт, уменьшенным на сумму экономии от проведения организационно-технических мероприятий. Этот метод отличается от ранее используемого способа установления оптовых цен на уголь и продукты обогащения прежде всего тем, что в расчёт не принимаются затраты на производство продукции на неперспективных убыточных шахтах, а также ряд затрат отрасли, финансируемых за счёт средств госбюджета. Кроме того, предполагается уменьшение затрат на производство благодаря организационно-техническим мероприятиям. Согласно балансовому методу продукция разделяется по назначению на группы (уголь для коксования и для энергетических нужд), в каждой из которых цены рассчитываются по маркам и видам (концентрат, рядовой уголь, промышленный продукт, шлам, отсеб, сорта концентрата). Для определения цен по маркам используются коэффициенты технологической и энергетической ценности, а исходными данными являются объёмы производства, качественные показатели по золе, влаге и сере по каждой марке и в среднем по группе, рассчитанная путём вычитания из общих затрат на производство и сбыт (себестоимость и необходимая прибыль) величины государственной поддержки, принимаемой на уровне планового. Для определения цен на перспективу необходимо, чтобы размер средств государственной поддержки устанавливался не на год, а на несколько лет, как это сделано, например, в Германии.

Чтобы обеспечить паритет цен на угольную продукцию и на продукцию, выпускаемую с её использованием (электроэнергия, кокс), средние цены энергетических и коксующихся углей должны быть равны ценам, рассчитанным исходя из удельного веса угольной составляющей в стоимости соответственно электроэнергии и кокса. Если средняя цена 1 тонны готовой угольной продукции по группе превышает возможную, устанавливаются задания по уменьшению общих затрат на производство и сбыт в результате организационно-технических мероприятий и определяются цены по маркам и видам исходя из возможных цен на энергетические и коксующиеся угли [2].

Расчитанные прогнозные цены корректируются по годам на перспективу с учётом коэффициентов ожидаемой инфляции. Результаты расчётов уровня цен по видам продукции с указанием качественных характеристик рекомендуется использовать при разработке годовых и перспективных планов и программ развития шахт, объединений и угольной промышленности в целом. Это обеспечит единство в оценке экономических показателей работы отрасли и её структурных подразделений и создаст равные условия для государственной финансовой поддержки шахт.

Для оперативного вычисления цен могут составляться таблицы и строиться графики, содержащие ценовой коридор в диапазоне возможных вариантов производства готовой продукции по каждому её виду и по общему объёму. Шахты (объединения), кроме определения коридоров цен, должны накапливать информацию об уровне средних рыночных цен по видам продукции с указанием качественных характеристик. При этом могут использоваться статистико-аналитический метод мониторинга цен.

Статистико-аналитический метод предполагает изучение статистической и оперативной информации о ценах. Получить её из официальных источников сложно, так как ведомственная отчётность и оперативные данные отражают лишь средние цены на рядовой уголь и готовую продукцию для энергетики и коксования, тогда как информация о ценах и уровне качества каждого вида продукции отсутствует. Поэтому возникает необходимость вести мониторинг за процессами формирования цен на рынке специально созданными структурами (такими, как отраслевой информационно-расчётный центр Минтопэнерго Украины, ГАК «Уголь Украины»). Их информация может стать основой для определения положения шахты на рынке соответствующего вида продукции.

Для координации работ по определению экономически обоснованных цен предлагается создать на шахтах и в объединениях по добыче угля постоянно действующие рабочие группы при непосредственной координации их деятельности со стороны руководителей предприятия [2]. Кроме работников службы маркетинга и сбыта, в состав этих служб целесообразно ввести экономистов, финансистов, технологов, работников службы качества и обогащения углей. За каждым специалистом следует закрепить конкретный объём работ, определенный по основным этапам процесса формирования цены. Это позволит не только обоснованно и своевременно определять ценовой коридор, но и на базе маркетинговых исследований разрабатывать и осуществлять меры по улучшению качества угля, снижению затрат, по перестройке производства с учётом требований покупателей к параметрам готовой продукции и уровню цены на неё.

### *Литература:*

1. Алышева Н.В. Совершенствование методологии формирования договорных цен на угольную продукцию // Уголь Украины, 2000.–№4.– С.32-34
2. Братков Е.Н., Цыкарёва В.В. Методы определения прогнозных цен на угольную продукцию // Уголь Украины, 2000. – №1. – С.17-19.

## ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ЕКСПОРТЕРІВ КОЛЬОРОВИХ МЕТАЛІВ

Управління фінансовими ризиками, що об'єктивно виникають у експортерів кольорових металів, є ключовим напрямом підвищення їх економічної і фінансової стабільності, а також одним із шляхів підвищення конкурентоспроможності на внутрішніх і зовнішніх ринках.

Специфіка українських підприємств, що виробляють продукцію із кольорових металів, полягає у їх значній експортній залежності. Приблизно 80-90% загального об'єму збуту приходить на ринки за межами країни. Іншою ключовою особливістю ведення господарської діяльності є те, що існує світова ціна на кольорові метали, яка формується під впливом попиту і пропозиції на найбільших світових товарно-сировинних біржах. Тому ризик зміни ціни є головним дестабілізуючим фактором стійкого економічного і фінансового розвитку. Однак створення системи управління фінансовими ризиками не можливе без такого складового елементу, який відповідає за адекватну оцінку рівня ризиків.

Основними кольоровими металами, з яких виробляють готову продукцію вітчизняні підприємства, є мідь, алюміній, свинець, нікель, олово та цинк. Від зміни їх котирувань залежить не тільки дохід підприємства, а також і собівартість продукції. Таким чином, об'єктивна оцінка можливого рівня збитків, що виникають внаслідок зміни цінової кон'юнктури світового ринку кольорових металів, є головною метою проведення подальшого дослідження.

Оцінка ризиків проводилася за допомогою методики Value-at-Risk (VaR) на основі коваріації. Інформаційною базою для проведення аналізу слугували середньомісячні ціни на основні кольорові метали, які були розраховані на основі котирувань лондонської сировинної біржі (London Metal Exchange, LME). В подальшому дослідженні використовувались зміни цін у відносному вираженні. Це обумовлено тим фактом, що використання відносних показників дає можливість приведення даних у порівняний вид.

Використання методики VaR на основі коваріації можливе лише в тому випадку, коли спостереження досліджуваної величини підпорядковуються нормальному закону розподілення. Розрахункові значення критерію Пірсена для цінових змін основних кольорових металів виявилися нижчими ніж табличні для довірчого рівню  $\alpha=5\%$ , що підтвердело гіпотезу про підпорядкування нормальному закону розподілення.

Розрахунок VaR на основі коваріації спирається на показник волатильності, або середньоквадратичного відхилення і розраховується наступним чином:

$$VaR = \frac{CI \cdot \sigma}{100}$$

де  $CI$  – коефіцієнт довірчого інтервалу;

$\sigma$  – середньоквадратичне відхилення зміни вартості базового активу, %.

Коефіцієнт довірчого інтервалу обирається на основі правила трьох  $\sigma$ , гідно якому одне значення  $\sigma$  враховує приблизно 68% всіх відхилень; два значення  $\sigma$  враховують 95% відхилень; три значення  $\sigma$  враховують 99% відхилень.

Оскільки для експортерів кольорових металів збитки приносять тільки падіння світових цін, то коефіцієнт довірчого інтервалу дещо зменшується, тому кількість  $\sigma$  для довірчого інтервалу в 95% замість 2 становить 1,65, а при 99% - 2,33.

Розраховані значення показника VaR для основних кольорових металів наведені у табл. 1.

Таблиця 1

## Розрахункові значення VaR для основних кольорових металів

		Мідь	Свинець	Нікель	Олово	Цинк
VaR, %	$\alpha=5\%$	14,54	16,38	19,37	11,99	12,38
	$\alpha=1\%$	20,53	23,14	27,35	16,93	17,48

Проведений аналіз дає можливість стверджувати, що із вірогідністю 95% розмір збитку на протязі одного місяця не перевищить: для міді 14,54%, для свинця 16,38%, для нікелю 19,37%, для олова 11,99%, для цинку 12,38%. Із вірогідністю 99% збитки не перевищать: для міді 20,53%, для свинця 23,14%, для нікелю 27,35%, для олова 16,93%, для цинку 17,48%.

В результаті проведення дослідження були отримані результати, що підтверджують високу волатильність світового ринку кольорових металів. Для експортерів це означає значні ризики отримання збитку внаслідок мінливості цінової кон'юнктури ринку. Таким чином, можна зробити висновок, що для продавців є доцільною розробка не тільки системи кількісної оцінки ризиків, а також впровадження заходів щодо їх зниження.

**Література:**

1. Best, Philip W. Implementing value at risk. – Chichester: John Wiley and Sons ltd. - 1998, 219 p.
2. Рэдхэд К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками. Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 288 с.
3. London Metal Exchange. Режим доступа: <http://lme.com/>

## ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Формирование условий для выхода из кризиса и дальнейшего экономического роста в Украине требует оптимизации источников инвестиционных ресурсов предприятий. На сегодняшний день большинство субъектов хозяйствования финансирует свои потребности за счет собственных источников финансовых ресурсов, хотя на финансовом рынке остается большой объем незадействованных средств.

В течение последних лет в Украине экономика показывала высокие значения роста ВВП и инвестиций (табл. 1).

Таблица 1.-  
Экономический рост и инвестиции в Украине в 2000-2008 гг.<sup>1</sup>

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Валовой внутренний продукт (ВВП), млрд. грн.	170,1	204,2	225,8	267,3	345,1	441,4	544,1	720,73	949,8
Инвестиции в основной капитал (И), млрд. грн.	23,6	32,6	37,2	51	75,7	93,1	125,3	188,5	233,1
И, % к ВВП	13,9	16,0	16,5	19,1	21,9	21,1	23,0	26,2	24,5

Из таблицы видно, что за анализируемый период рост ВВП сопровождался ростом капиталовложений. Это свидетельствует о том, что предприятия осуществляли значительные инвестиции в новое строительство и оборудование. Однако наблюдается уменьшение удельного веса инвестиций в основной капитал в ВВП (в 2007 г. – 26,2%, в 2008 г. – 24,5%). Данная ситуация вызвана тем, что в условиях финансового кризиса предприятия вынуждены сократить расходы на инвестиционную деятельность, направляя свободные средства на текущие потребности для "выживания" на рынке.

<sup>1</sup> Рассчитано по данным: Госкомстат Украины [2; 6; 5] и статистического сборника Украины [8]



К тому же высокие темпы роста капиталовложений в течение последних лет все еще остаются компенсацией эффекта низкой базы 1990-х годов. По прогнозам ученых и практиков [1, с. 2-5], не приходится в течение ближайших лет ожидать роста инвестиций в основной капитал. Даже без учета резкого обострения финансового кризиса в конце 2008 года предполагалось снижение темпов роста капиталовложений по сравнению с 2006-2007 гг.

Основным источником финансирования инвестиций в основной капитал являются собственные средства предприятий. В 2008 году за счет самофинансирования освоено 56,7 % капиталовложений. Остальная сумма инвестиций – это средства государственного и местных бюджетов (5,0% и 4,3% соответственно), средства иностранных инвесторов (3,3%), средства населения на строительство собственных квартир и индивидуальное жилищное строительство (4,1% и 5% соответственно), кредитные ресурсы (17,4%), средства инвестиционных фондов (2,4%) и прочие источники финансирования (2%) [6].

Предприятия Украины, в основном, осуществляют долгосрочные инвестиционные вложения за счет собственного капитала и банковского кредита. Для выявления источников финансирования отечественных предприятий произведена оценка источников инвестиционных ресурсов за 1997–2007 гг. по следующим направлениям: собственные средства предприятий, банковские кредиты, ценные бумаги в портфеле банков.

Для проведения факторного анализа были выбраны показатели финансового результата от обычной деятельности до налогообложения предприятий Украины, долгосрочных банковских кредитов, предоставленных предприятиям нефинансового сектора экономики и ценных бумаг отечественных предприятий с нефиксированной прибылью в портфеле банков (табл. 2).

Поскольку имеется набор из трех экзогенных переменных, то задачей анализа является определение параметров уравнения множественной регрессии вида:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3, \quad (1)$$

где  $y$  – эндогенная переменная, зависящий параметр;

$a_i$  – параметры модели;

$x_i$  – независимые переменные.

Зависящей переменной в данном случае являются инвестиции в основной капитал ( $y$ ), факторами, влияющими на них – финансовый результат от обычной деятельности до налогообложения ( $x_1$ ), долгосрочные банковские кредиты, предоставленные предприятиям нефинансового сектора экономики ( $x_2$ ), акции и прочие ценные бумаги с нефиксированной прибылью в портфеле банков ( $x_3$ ).

Таблица 2

Исходные данные факторного анализа источников инвестиций в основной капитал предприятий Украины<sup>2</sup>

млрд. грн.

Показатель	Годы									
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Инвестиции в основной капитал	13,9	17,6	23,6	32,6	37,18	51,01	75,7	93,1	125,3	188,48
Финансовый результат от обычной деятельности до налогообложения	3,41	7,42	13,9	18,7	14,6	19,6	44,6	64,4	76,3	135,89
Долгосрочные банковские кредиты, предоставленные предприятиям нефинансового сектора экономики	1,32	2,3	3,0	5,6	10,1	24,0	35,7	59,1	88,5	152,6
Акции и прочие ЦБ с нефиксированной прибылью в портфеле банков	0,20	0,33	0,60	0,59	0,68	1,18	2,07	3,30	3,57	5,24

Факторная модель, отражающая зависимость осуществления инвестиций в основной капитал предприятиями Украины от величины их прибыли, предоставляемых долгосрочных кредитов банками и приобретения банками ценных бумаг с нефиксированной прибылью имеет вид:

$$y = 16,1550062539 + 0,1684008439 x_1 + 0,6120756259 x_2 + 11,0265491804 x_3, \quad (2)$$

Для количественной оценки уровня значимости влияния каждого отдельного фактора на результативный признак следует рассчитать частные коэффициенты эластичности, показывающие, на сколько % изменится результативный признак, если значение одного из факторных признаков изменится на 1%, а значение других факторов останутся неизменными (табл. 3).

<sup>2</sup> Рассчитано по данным: Бюллетень НБУ [7, с. 44-45, 48-49; 4, с. 97; 3]

Таблиця 3

Показатели частных коэффициентов эластичности анализируемой модели

Фактор, влияние которого исследуется	Значение частного коэффициента эластичности
Финансовый результат от обычной деятельности до налогообложения	0,101996484
Долгосрочные банковские кредиты, предоставленные предприятиям нефинансового сектора экономики	0,355140878
Акции и прочие ценные бумаги с нефиксированной прибылью в портфеле банков	0,29752107

Результаты анализа показали, что наибольшее влияние на количественное значение осуществленных инвестиций в основной капитал в Украине среди рассматриваемых факторов имеют долгосрочные банковские кредиты, предоставленные предприятиям нефинансового сектора экономики. На втором месте – величина акций и прочих ценных бумаг с нефиксированной прибылью в портфеле банков, на третьем – прибыль предприятий (финансовый результат от обычной деятельности до налогообложения).

Данные результаты вызваны рядом причин. Во-первых, несмотря на тот факт, что инвестиции в основной капитал осуществляется в основном за счет собственных средств, наблюдается снижение их удельного веса в общем объеме финансирования инвестиций за анализируемый период с 1998 по 2007 гг. (72,2% [9, с. 29] и 56,5% [6] соответственно).

Во-вторых, для анализа был выбран показатель прибыли предприятия "Финансовый результат от обычной деятельности до налогообложения". Но источником самофинансирования капитальных вложений предприятий может быть не только прибыль, но и такие источники, как амортизационные отчисления, обменный курс и положительное сальдо торгового баланса, уставный капитал. Результаты факторного анализа дают основание предполагать, что именно пополнение уставного капитала за счет выпуска акций и их размещение среди институциональных инвесторов (банков) оказывает наибольшее влияние на количественное значение показателя инвестиций в основной капитал за счет собственных средств.

Таким образом, основным источником инвестиций в основной капитал являются собственные средства предприятий. Наибольшее влияние на формирование собственных источников оказывает выпуск акций и размещение их у институциональных инвесторов. Наблюдается тенденция к снижению удельно-

го веса собственных средств в общем объеме капиталовложений и увеличению доли заемных ресурсов в общем объеме капиталовложений.

### *Литература:*

1. Алексеев А.В. Современные инвестиционные приоритеты в российской промышленности / А.В. Алексеев, Н.Н. Кузнецова // Всероссийский экономический журнал ЭКО. – 2009. – №4. – С. 2–19.
2. Валовий внутрішній продукт (поквартальні показники) [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України. – Режим доступу:  
[http://ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/operativ/operativ2003/vvp/vvp\\_kv/vvp\\_kv\\_u/arh\\_vvp\\_kv.html](http://ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/operativ/operativ2003/vvp/vvp_kv/vvp_kv_u/arh_vvp_kv.html).
3. Вартість цінних паперів у портфелі банків // Бюлетень Національного банку України. – 2008. – № 12. – С. 153–155.
4. Вимоги банків за кредитами, наданими в економіку України // Бюлетень Національного банку України. – 2008. – № 12. – С. 89–110.
5. Капітальні інвестиції [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України. – Режим доступу:  
[http://ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/operativ/operativ2005/ibd/ibd\\_rik/ibd\\_u/ki\\_u.html](http://ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/operativ/operativ2005/ibd/ibd_rik/ibd_u/ki_u.html).
6. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України. – Режим доступу:  
[http://ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/operativ/operativ2007/ibd/kindj/infin\\_u/arh\\_inv2007.html](http://ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/operativ/operativ2007/ibd/kindj/infin_u/arh_inv2007.html).
7. Основні показники економічного та соціального стану України за 1991-2008 роки // Бюлетень Національного банку України. – 2008. – № 12. – С. 44–51.
8. Статистичний щорічник України за 2005 рік : Державний комітет статистики України / За ред. О.Г. Осауленка. – К., 2006. – 576 с.
9. Федоренко В. Економічне становище підприємств та інвестиційні процеси / В. Федоренко, Т. Гаврилова // Економіка України. – 2003. – № 5. – С. 28–33.

## 5. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУЧАСНОЇ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

О.А. Ігнатова

### ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ В СКЛАДІ ЕКОНОМІЧНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ

Економіка будь-якої країни базується на функціонуванні економічної системи. В Україні створено ринкову економічну систему, яка являє собою сукупність суб'єктів ринкової економіки і відносин між ними, що виникають в процесі товарного виробництва і обігу. *Структуру* економічної системи становлять суб'єкти господарювання – продавці і покупці економічних ресурсів та результатів господарської діяльності. *Інфраструктуру* ринкової економічної системи України утворюють інститути, які забезпечують господарські зв'язки та створюють умови для функціонування суб'єктів ринкової структури.

Первинною ланкою економічної системи є окремий господарюючий суб'єкт – підприємство, організація, установа, що залучає на ринку економічні ресурси, в процесі операційної та іншої діяльності перетворює їх на кінцеві продукти (товари, роботи, послуги) та обмінюється ними з іншими ринковими суб'єктами. Склад економічних ресурсів (факторів виробництва), які використовуються суб'єктами господарювання, наведений на рис. 1.

Людські, природні та нематеріальні ресурси використовуються підприємствами в процесі діяльності, але не мають вартості та набувають грошової оцінки лише в міру віднесення їх на собівартість готового продукту (наприклад, при нарахуванні заробітної плати працівникам, плати за використання природних ресурсів) або під час зарахування до складу активів в процесі їх визнання, коли виникає ймовірність отримання в майбутньому економічних вигід від їхнього використання (набуття прав на використання природних та нематеріальних ресурсів). Ресурси, які мають грошову оцінку і є господарськими засобами, представленими у вигляді майна, майнових і немайнових прав та фінансових активів, відображаються в активі Балансу підприємств (форма №1 фінансової звітності підприємств [П(С)БО 2]).

Фінансові ресурси підприємства, які знаходяться у розпорядженні підприємств станом на звітну дату і використовуються для фінансування господарських засобів і процесів, відображені у пасиві Балансу. Вони не мають матеріальної форми і являють собою записи на бухгалтерських рахунках та у статтях фінансової звітності. Документальним підтвердженням їх наявності є установчі документи (статут, статутний договір), розрахунки бухгалтерії (нарахування заробітної плати, податків і соціальних платежів, визначення та розподіл

прибутку, формування резервів і забезпечень тощо), господарські договори (кредитні, постачання товарно-матеріальних цінностей), рішення вищих органів управління (про надання цільового фінансування).

Фінансові ресурси перебувають у постійному русі, який пов'язаний із рухом грошових потоків та зумовлений змінами капіталу та зобов'язань підприємства. *Приріст фінансових ресурсів* викликаний виникненням будь-якого потенційного джерела збільшення чистого грошового потоку; скорочення такого джерела є *вкладанням фінансових ресурсів* (табл. 1).

Таблиця 1

## Види та рух фінансових ресурсів підприємств

Види фінансових ресурсів, що знаходяться у розпорядженні підприємств	Напрями та чинники зміни обсягу фінансових ресурсів підприємства	
	Приріст фінансових ресурсів	Вкладення фінансових ресурсів
Статутний капітал	Збільшення статутного капіталу шляхом первинної та додаткової емісії корпоративних прав, збільшення внесків учасників товариства, перерозподілу прибутку у статутний фонд	Зменшення статутного капіталу шляхом викупу та анулювання акцій, зменшення внесків або виходу учасників із товариства, ліквідації активів, внесених до статутного капіталу
Пайовий капітал	Збільшення пайового капіталу шляхом передачі пайщиками внесків	Зменшення пайового капіталу при вибутті пайщиків та покритті збитків
Додатковий капітал	Збільшення додаткового капіталу в результаті додаткової емісії акцій або їх продажу за ціною вище номінальної, до оцінки активів, безоплатного отримання необоротних активів	Зменшення додаткового капіталу в результаті уцінки активів (якщо вона не перевищує суму попередніх дооцінок цих активів)
Резервний капітал	Створення резервного (страхового) капіталу за рахунок відрахувань із прибутку	Використання резервного капіталу для відшкодування можливих збитків, здійснення виплат інвесторам і кредиторам за умови нестачі коштів
Нерозподілений прибуток	Збільшення суми нерозподіленого прибутку за рахунок прибутку, отриманого в звітному році	Зменшення суми нерозподіленого прибутку шляхом здійснення розподілу або в результаті отриманого збитку у звітному році

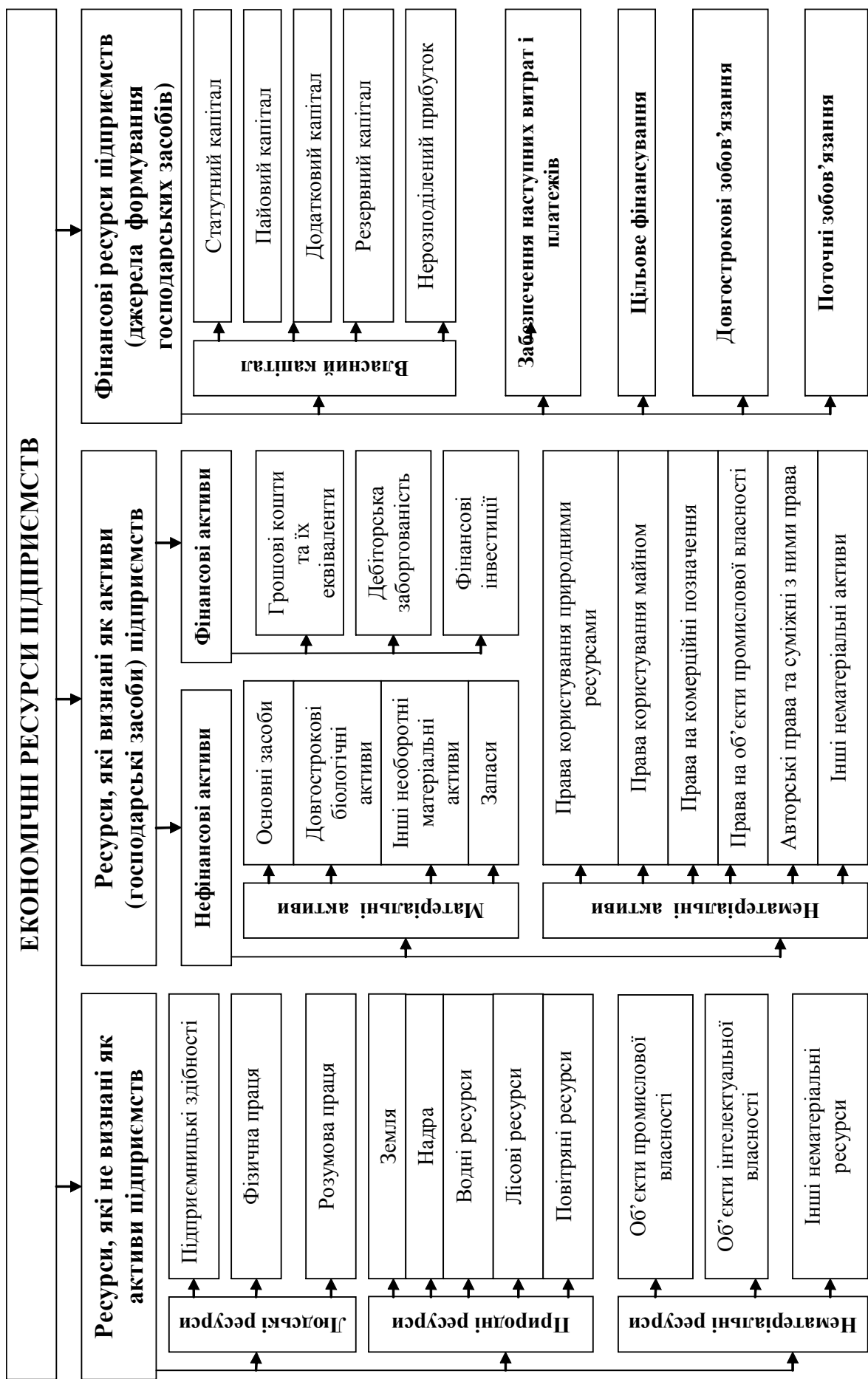


Рисунок 1 – Склад економічних ресурсів підприємств

Види фінансових ресурсів, що знаходяться у розпорядженні підприємств	Напрями та чинники зміни обсягу фінансових ресурсів підприємства	
	Приріст фінансових ресурсів	Вкладення фінансових ресурсів
Забезпечення наступних витрат і платежів	Резервування коштів для забезпечення майбутніх витрат і платежів (виплати відпусток, додаткового пенсійного забезпечення, матеріального заохочення працівникам, виконання гарантійних зобов'язань, створення призового фонду тощо) та включення їх до витрат поточного періоду	Використання резервних коштів за відповідними напрямками
Цільове фінансування	Надходження коштів цільового призначення для фінансування певних заходів	Використання сум за напрямками цільового фінансування, визнання їх доходом, а також повернення невикористаних сум
Довгострокові зобов'язання	Отримання довгострокових позик та інших позикових залучених коштів, які не є поточними зобов'язаннями	Погашення або списання довгострокової заборгованості та переведення у поточну заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями
Поточні зобов'язання	Отримання короткострокових кредитів (позик), виникнення заборгованості за розрахунками із постачальниками і підрядчиками, нарахування кредиторської заборгованості	Погашення і списання поточних зобов'язань, переведення у довгострокові зобов'язання у разі відстрочки платежів

Але не всі господарські операції зумовлюють зміни в складі та структурі фінансових ресурсів. Так, ліквідація об'єктів основних засобів із наступним оприбуткуванням брухту на матеріальний склад підприємства; списання вартості сировини, матеріалів у виробництво; нарахування амортизації на основні засоби виробничого призначення; оприбуткування готової продукції на склад; погашення дебіторами заборгованості за отриману продукцію; надходження грошових коштів із каси підприємства на поточний банківський рахунок і на-



впаки - є прикладами таких операцій, які викликають зміни лише у складі господарських засобів (активів підприємства) (в теорії бухгалтерського обліку такі операції позначають схематично: +А-А) і не спричиняють трансформацію їхніх джерел фінансування. Це є можливим завдяки тому, що окремі об'єкти господарських засобів не пов'язані із конкретним джерелом фінансування (видом фінансових ресурсів), тож активи можуть змінювати свою форму разом із зміною ступеня своєї ліквідності. В той же час деякі господарські операції призводять лише до змін у складі фінансових ресурсів підприємства (за схемою +П-П) і ніяк не порушують майновий стан підприємства (зокрема, розподіл прибутку звітного періоду на збільшення статутного та резервного фонду; переведення довгострокової заборгованості до складу поточної, реструктуризація і пролонгація поточної кредиторської заборгованості, утримання податків та соціальних зборів із заробітної плати працівників тощо).

Таким чином, фінансові ресурси відіграють особливу роль у розвитку економічних систем, а саме на рівні підприємств:

являють собою джерела формування всієї сукупності господарських засобів (майна) підприємств, без суворої відповідності між окремими видами активів та конкретними джерелами фінансування;

трансформуючись, набувають певного стану щодо складу і структури, який характеризує загальний фінансовий стан підприємства;

окремі їх види мають конкретні джерела формування та напрями вкладення, що зумовлює їх трансформацію;

частково підлягають централізації разом із делегуванням підприємствами частини своїх повноважень на вищі рівні управління (інтегрованим структурам, органам місцевої влади, державі).

*К.А. Ритікова*

## **ПРО ПОБУДОВУ ДВОРІВНЕВОЇ СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ КОШТІВ ЦІЛЬОВОГО ФОНДУ ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА**

Сьогодні в Україні для фінансування природоохоронних заходів використовуються грошові кошти цільових бюджетних фондів охорони навколишнього природного середовища (ОНПС), які формуються на трьох рівнях: державному, обласних і місцевих. Тому основні напрями удосконалення процесу фінансування природоохоронної діяльності зв'язані, перш за все, з формуванням раціональної структури системи формування і розподілу фінансових ресурсів цільових фондів ОНПС.

В ході аналізу джерел фінансування природоохоронних заходів було встановлено, що основним джерелом фінансування таких заходів є власні кошти підприємств і в невеликих об'ємах фінансові ресурси обласних і місцевих цільових фондів ОНПС. Це пов'язано з особливостями планування фінансових ресурсів фонду в поточному періоді і невчасним наданням виділених грошових коштів, що значно ускладнює їх освоєння і використання в плановому періоді. Виходячи з цього, представляється необхідним змінити існуючу систему формування фінансових ресурсів цільових фондів ОНПС в наступних напрямках:

- конкретизувати цільову спрямованість витрачання грошових коштів фонду – на вирішення державних природоохоронних проблем і виконання локальних (місцевих, виробничих) завдань природоохоронної діяльності;
- зменшити кількість рівнів, створивши дворівневу систему розподілу фінансових ресурсів цільового фонду ОНПС;
- сформуванати більш обґрунтований підхід до стягування платежів за забруднення навколишнього природного середовища залежно від його стану і фактичного впливу виділених чинників забруднення.

Як показав аналіз напрямів витрачання Державного фонду ОНПС за останні десять років, за рахунок коштів цього фонду фінансується вирішення державних проблем, не пов'язаних з господарською діяльністю підприємств. Представляється доцільним, зважаючи на особливу важливість вирішуваних проблем, виділити два напрями формування і витрачання грошових коштів цільових фондів на різних рівнях формування бюджету (державному або обласному) (рисунки 1).

За рахунок фінансових ресурсів державного цільового фонду ОНПС рекомендується фінансувати здійснення загальнодержавних екологічних завдань, які безпосередньо не пов'язані з результатами господарської діяльності промислових і сільськогосподарських підприємств. В цьому випадку державний цільовий фонд ОНПС рекомендується формувати за рахунок надходжень від реалізації продукції (товарів, робіт і послуг) всіх суб'єктів господарювання України, а не тільки забруднювачів навколишнього природного середовища. Як показав проведений аналіз, частка планових надходжень до Державного фонду охорони навколишнього природного середовища не перевищує 0,075% від виробництва товарів всіх суб'єктів господарювання і 0,1% від суми виробництва товарів промисловості. Тому доцільно діяльність всіх підприємств, які виробляють продукцію (товари, роботи, послуги) оподатковувати природоохоронним податком в розмірі до 0,1% від суми чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт і послуг).

Фінансові ресурси, сформовані за рахунок природоохоронного податку, доцільно направляти до Державного фонду ОНПС. За рахунок фінансових ресурсів Державного фонду охорони навколишнього природного середовища доцільно фінансувати загальнодержавні цільові програми, направлені на запобігання «трагедії загальних ресурсів», яка полягає в прагненні суспільства постійно перевитрачати загальні ресурси, на які ні у кого немає права власності.

Для суб'єктів господарювання, господарська діяльність яких виступає основною причиною негативного впливу виробничого чинника на стан навколишнього середовища, рекомендується окрім природоохоронного податку також зберегти платежі за забруднення навколишнього природного середовища в тому ж розмірі. Ці платежі представлятимуть спеціальні відрахування до обласних бюджетних фондів охорони навколишнього природного середовища відповідно до територіального розміщення підприємства-забруднювача і з урахуванням зони його негативного впливу (з урахуванням рози вітрів, руху водних ресурсів і тому подібне).

Для підприємств, які є забруднювачами навколишнього природного середовища і платять збори за забруднення навколишнього природного середовища, вважається за необхідне до 1 жовтня звітного року надавати в обласні органи Міністерства охорони навколишнього середовища перспективні плани впровадження природоохоронні заходів на 3 планові роки. У цих планах повинні міститися конкретні природоохоронні заходи, які підприємство планує упровадити, вартість і терміни впровадження цих заходів, очікуваний екологічний ефект від їх впровадження, а також дані про розрахункові і фактично сплачені збори за забруднення навколишнього природного середовища за звітний період.

Якщо підприємство сумлінно сплачує збори за забруднення навколишнього середовища і планує протягом 3 років здійснити природоохоронні заходи, то вважається за доцільне 65% від зборів за забруднення навколишнього природного середовища залишати на підприємстві як цільові кошти на охорону навколишнього середовища. Це дозволить підприємствам накопичувати фінансові ресурси для вирішення екологічних проблем на підприємстві, що призведе до поліпшення екологічного стану регіону в цілому.

Якщо в кінці першого планового періоду підприємство не освоїло кошти цільового фонду охорони навколишнього середовища або витратило їх на інші цілі, то підприємство повинне повернути їх в повному об'ємі до обласного фонду охорони навколишнього природного середовища з чистого прибутку підприємства із сплатою податку на прибуток. Контроль за впровадженням природоохоронні заходів повинен бути покладений на екологічну інспекцію, а за стягуванням платежів – на податкову службу.

При недостатності коштів на фінансування впровадження природоохоронних заходів, підприємство може розраховувати на отримання частині коштів з обласного фонду ОНПС на безповоротній основі (у розмірі раніше сплачених зборів до обласного фонду ОНПС, але не більше 20% від загальної потреби), і в розмірі до 50% від загального об'єму необхідних фінансових ресурсів у вигляді безвідсоткового природоохоронного кредиту під майбутні платежі, але не більше, ніж сума сплачених платежів до обласного фонду ОНПС за останні 3 роки. Подібний підхід до формування фінансових ресурсів цільових бюджетних фондів ОНПС і цільового фонду ОНПС підприємства дозволяє:

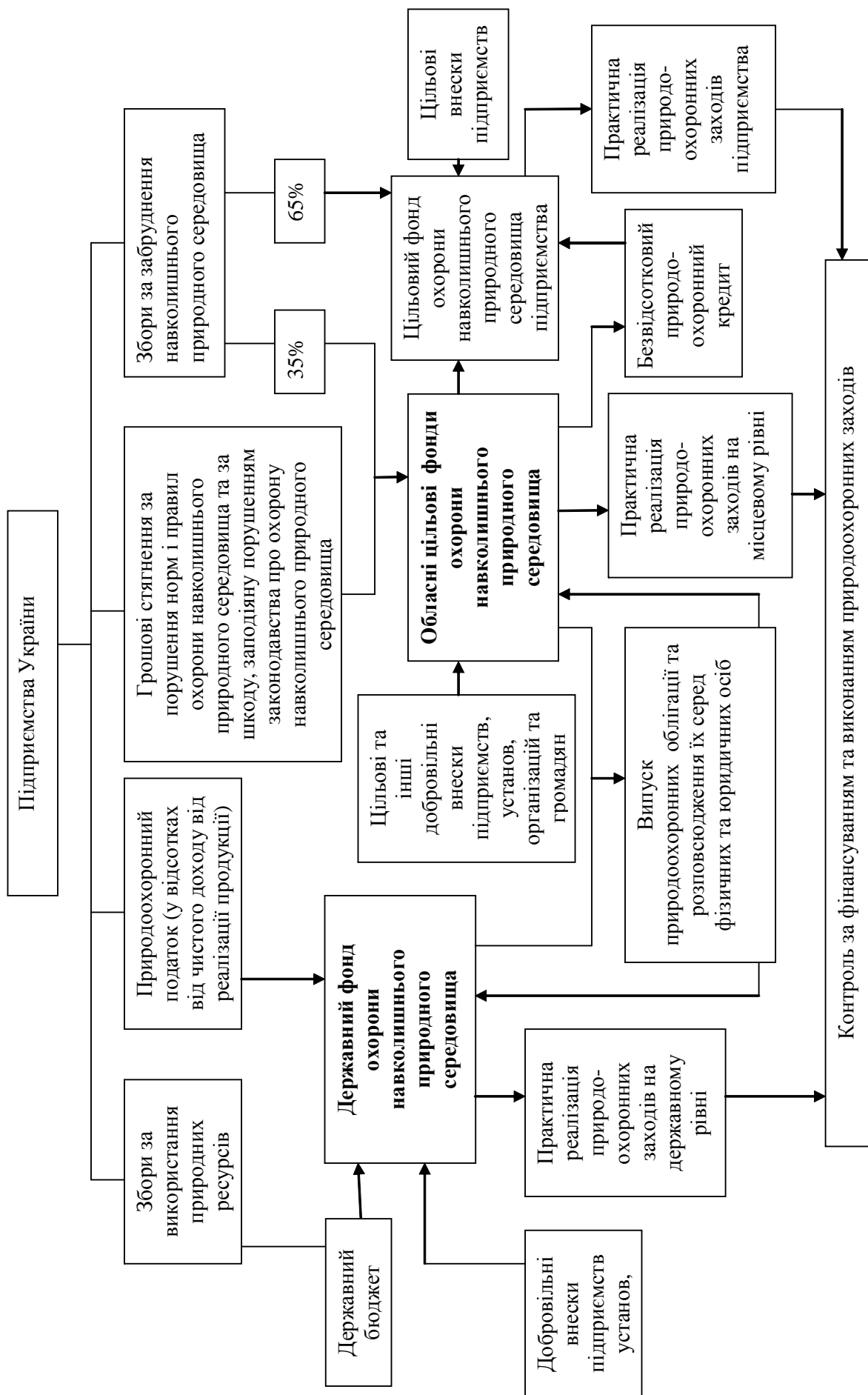


Рисунок 1 – Схема формування та розподілу фінансових ресурсів цільових бюджетних фондів охорони навколишнього природного середовища

– забезпечити повнішу і своєчаснішу наповнюваність даних фондів необхідними ресурсами – за рахунок найбільш повного обліку фактичної дії негативних чинників забруднення;

– сформулювати на перспективу раціональні напрями витрачання грошових коштів, призначених для фінансування природоохоронних заходів – за рахунок конкретизації природоохоронних проблем і завдань як на державному так і місцевих рівнях управління;

– обґрунтувати розмір необхідного фінансування по кожній, окремо взятої території і рівню адміністративного розподілу залежно від фактичного стану загального рівня забруднення навколишнього середовища, з урахуванням комплексного впливу чинників забруднення, що існують на даній території.

Для об'єктивного розподілу коштів фондів ОНПС необхідно розробити критерії відбору природоохоронних заходів, які необхідно фінансувати в першу чергу. Одним з критеріїв такого відбору може бути рівень техногенного забруднення.

*М.В. Ровт, В.М. Антоненко*

## **ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ**

В сучасній економіці велику роль в регулюванні відносин в багатьох державах, перерозподілу доходів, ведення соціальної політики відіграє оподаткування. Найбільш вагомим є оподаткування доходів населення, яке займає значну частку серед усіх податкових надходжень держави і складає понад 30%. Таку частку податкових надходжень має й Україна.

Як відомо, основним видом доходів населення є надходження за виконаний труд, тобто оплата праці, яку ще називають - заробітна плата. Визначення терміну «оплата праці» виникло ще у середньовіччі та своєю загальною сутністю відображало доходи населення. З тих часів змінювались визначення цього поняття, але сутність набувала більш яскравого вираження.

Найбільш всебічне визначення заробітної плати вперше надав К.Маркс. Він говорив про заробітну плату як про перетворене вартісне визначення робочої сили. Він вважав, що в дійсності заробітна плата не може визначатись як фактична плата за працю робітників, а більше як плата за основний робочий час і плата за додатковий робочий час, який надається не тільки на допоміжні дії для створення основного продукту, але й час для відпочинку. Тому визначення оплати праці – це плата за відпрацьований робочий час та за сукупність витрачених сил на здійснення робочого процесу. При цьому заробітна плата робітни-

ка являє собою ціну праці у вигляді визначеної кількості грошей, сплачених за визначену кількість праці [4, с.545-546].

За думкою Соколовської А., заробітна плата виступає як сумісність і взаємодія визначень двох економічних сутностей: заробітна плата як витрати для роботодавця, який прагне зменшити розмір цих витрат, і заробітна плата як дохід робітника, який прагне його збільшення. Взаємодія цих протилежностей приводить до протистояння і водночас – формування ринкових відносин [1, с.4]. Визнання залежності ціни праці від попиту та пропозиції на ринку праці є ринковими постулатами існування економічних процесів. Найбільш сприятливий рівень оплати праці визначається в точці пересічення двох кривих попиту та пропозиції заробітної плати; таке значення і є рівноважним, тобто оптимальним для працівників та роботодавців. В основі цієї залежності лежать взаємовідносини між роботодавцем і робітником з приводу підвищення чи зниження рівня заробітної плати, що може сприяти підвищенню чи зниженню доходів робітника або витрат роботодавця, які також впливатимуть на рівень податків і надходжень до соціальних державних фондів.

Що стосується оподаткування, то можна сказати, що найбільша стабільність держави залежить саме від оподаткування доходів населення. Держава завжди потребувала все більшого поповнення бюджету, що сприяло збільшенню розміру надходжень, а тому і розміру суми податків. В свою чергу, платники податків постійно мають сплачувати податки та збори, якими обкладаються їх доходи. Однак, як і на початку виникнення, так і на сьогоднішній день оподаткування має складності, які спричиняються такими факторами, як:

- неможливість повного контролю за визначенням суми та надходженням податків;
- невизначеність рівня оптимальної відсоткової ставки податку та відповідного об'єкта оподаткування;
- суперечності й розбіжності в правових та законодавчих актах;
- невідповідність витрат держави з надходженнями від оподаткування [3, с. 147].

Але, поряд з цим, оподаткування має великий вплив на розвиток економіки, перерозподіл доходів, створює регулюючі процеси існування держави. Також треба зауважити, що добробут економіки залежить не тільки від сутності та способу оподаткування, розміру податкових ставок, повноти податкових надходжень, визначеності бази оподаткування, а й від сукупності цих факторів регулювання, яке також виявляється через рівень податкового навантаження [2, с. 18].

Рівень податкового навантаження можна розглядати з різних боків, але, першочергово, потрібно визначити рівень податкового навантаження на доходи населення, тобто на заробітну плату, у зв'язку з тим, що, як було вказано вище, значний розмір в надходженнях бюджету займають саме податкові надходження з доходів населення; саме вони є найвагомим інструментом розвитку економіки держави.

Вважається, що податкове навантаження є загальним показником, який може тільки опосередковано характеризувати роль і розмір податків в економіці та суспільстві. Але розглянувши це поняття більш детально, можна сказати, що податкове навантаження визначає розмір частини податків в доходах країни, регіону або підприємства, відображає частку прямих і непрямих податків та показує відсоток, який займає у загальних витратах суб'єктів. Так, для розрахунку податкового навантаження на доходи населення Базуліним С.В. [3, с. 147] пропонується така формула:

$$ПН = \frac{(НОП + ННП \cdot K_{\text{ч}})}{ГДН} \cdot 100\% , \quad (1)$$

де *НОП* – нараховані особові податки з фізичних осіб;

*ННП* – нараховані непрямі податки;

*K<sub>ч</sub>* – коефіцієнт частини непрямих податків, які сплачуються населенням;

*ГДН* – грошові доходи населення.

Потрібно зауважити, що ця формула розрахунку податкового навантаження не враховує декількох параметрів: чисельник враховує тільки суму податків на доходи населення, але не враховує податки на майно (на землю та з власників транспортних засобів), суму зборів у соціальні та пенсійний фонди; знаменник не враховує доходи населення, одержані від продажу чи володіння нерухомим чи рухомим майном та негрошові доходи (наприклад, доходи від володіння цінними паперами, доходи у вигляді приросту вартості об'єктів власності тощо).

Тому наведений вище розрахунок можна представити у такому вигляді:

$$ПН = \frac{(НОП + ЗСФ + ПМ + ННП \cdot K_{\text{ч}})}{(ГДН + ДМ + ДЦ + ОП)} \cdot 100\% \quad (2)$$

де *ЗСФ* – збори у пенсійний та соціальні фонди;

*ПМ* – податки на майно;

*ДМ* – доходи від продажу чи володіння майна;

*ДЦ* – доходи від цінних паперів;

*ОП* – отримані позики.

Така формула для визначення податкового навантаження, на нашу думку, є більш об'єктивною і обґрунтованою.

На основі статистичних даних Державного комітету статистики України авторами за запропонованою формулою (2) були розраховані річні показники

податкового навантаження за період з 2002 по 2008р.; результати здійснених розрахунків наведено у табл. 1:

Таблиця 1.

## Розрахунок податкового навантаження на доходи населення в Україні

Назва показника	2002р.	2003р.	2004р.	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.
Доходи – всього, млн..грн.	132381	152241	197772	271304	325205	432089	585745
Податкові платежі – всього, млн..грн.	44809,8	53909	63372,6	86814,8	110939,2	150959,6	205186
Розмір податкового навантаження, %	33,85	35,41	32,04	32,00	34,11	34,94	35,03

З таблиці можна зробити висновок, що податкове навантаження на населення має дуже значний розмір в структурі доходів і коливається близько 32-36 %. Такий високий рівень цього показника повинен підштовхувати до застосування конструктивних мір подолання такого тиску податків на фізичних осіб. В іншому разі, настане період, коли населення не зможе повною мірою відповідати за формування своїх доходів. Таке положення вже відображається в існуванні тіньового сектору економіки, який необхідно не тільки зменшити, а й подолати.

*Література:*

1. Соколовська А. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки // Економіка України. – 2006. – №7. – С.4-12.
2. Корнус В., Квасов В., Пономарьов О. Оцінка податкового навантаження на рівні підприємств // Економіст. – 2007. – №10. – С.17-19.
3. Корнус В. Оцінка регулюючого впливу системи оподаткування на економічні процеси // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №7. – С.142-149.
4. Маркс К. «Капитал». - 1976г., Москва. – С.545 - 550



*Л.В.Шарафуддінова, В.М. Антоненко*

## **ПРОБЛЕМИ УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛЮ У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ВИДАТКІВ РОЗПОРЯДНИКАМИ ТА ОДЕРЖУВАЧАМИ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ**

Значна роль у контролі за дотриманням бюджетного законодавства надана органам Державного казначейства України статтею 112 Бюджетного кодексу України, починаючи з етапу реєстрації зобов'язань та прийняття до виконання платіжних доручень розпорядників та одержувачів бюджетних коштів і завершуючи отриманням звітності про виконання державного та місцевих бюджетів [1, с.189].

Як відомо, Державне казначейство України здійснює бухгалтерський облік всіх надходжень та витрат державного та місцевих бюджетів України, встановлює єдині правила ведення обліку та складання звітності про виконання бюджетів та контролює відповідність платежів взятим зобов'язанням та бюджетним асигнуванням.

Ефективність казначейського контролю полягає у тому, що він дає можливість запобігти вчиненню порушення законодавства на етапах забезпечення обліку бюджетних асигнувань та контролю за їх дотриманням, консолідації інформації про зобов'язання розпорядників коштів, відкриття бюджетних асигнувань. Казначейський контроль включає перевірку документів, які підтверджують правомірність витрат і відповідність зобов'язань кошторисам розпорядників та одержувачів бюджетних коштів. Отже, здійснення контролю за цільовим спрямуванням бюджетних коштів спрямоване на ефективне управління державними ресурсами.

Слід зазначити, що органи Державного казначейства є єдиними виконавцями контролю на етапі реєстрації зобов'язань, фінансових зобов'язань та поточного контролю у процесі прийняття до виконання платіжних доручень розпорядників та одержувачів бюджетних коштів при виконанні бюджетів і здійснюють цей контроль не вибірково, а на постійній основі [3, с.26].

Органи Державного казначейства України (ДКУ) забезпечують казначейське обслуговування державного та 12125 місцевих бюджетів, майже 53-х тисяч розпорядників та одержувачів бюджетних коштів, які здійснюють щорічно майже 70 млн. платежів [6, с. 22].

Основними перевагами фінансового контролю в казначейській системі при здійсненні видатків розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів є:

- виключення можливості нецільової спрямованості бюджетних коштів;
- поліпшення оперативності одержання інформації;
- прискорення проходження бюджетних коштів від розпорядника до кінцевого одержувача.

Під час проведення казначейського контролю за здійсненням видатків розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів перевіряється наявність підтвердних документів, правильність заповнення реквізитів платіжних доручень, призначення платежу, наявності залишків коштів на рахунках та невикористаних відкритих асигнувань, відповідності підписів та печатки зразкам, наявності зареєстрованих зобов'язань, відповідності змісту операції коду економічної класифікації та сутності платежу. У разі невиконання зазначених вимог органи Державного казначейства України письмово відмовляють розпоряднику (одержувачу) бюджетних коштів у реєстрації зобов'язань, фінансових зобов'язань або проведенні платежів і повертають документи на доопрацювання [4, с.5].

З метою зменшення вірогідності отримання відмови від органу ДКУ у реєстрації зобов'язань, фінансових зобов'язань та прийнятті до виконання платіжних доручень, розпорядникам та одержувачам бюджетних коштів необхідно чітко дотримуватися визначеного нормативно-правовими актами порядку та забезпечити повноцінну взаємодію з органами ДКУ у виконанні видаткової частини державного ті місцевих бюджетів [2, с.37].

Аналіз результатів казначейського контролю при здійсненні видатків розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів свідчить, що у 2008 році зроблено близько 75 тисяч відмов, порівняно з попереднім роком загальна кількість відмов зменшилась на 6,3 тисячі. Водночас, хоч по розпорядниках та одержувачах місцевих бюджетів кількість наданих відмов зменшилась на 7,5 тисячі, однак по державному бюджету, навпаки, зросла на 1,2 тисячі. Значну питому вагу в загальній кількості відмов, а саме 71 %, становлять відмови клієнтам місцевих бюджетів. Тенденція зменшення кількості відмов свідчить про посилення контролю з боку розпорядників та одержувачів бюджетних коштів за дотриманням вимог чинного законодавства щодо здійснення видатків.

Впровадження казначейської системи дало значний фінансовий і організаційний вигащ, причому, якщо раніше найбільший ефект досягався за рахунок зменшення часу на проходження бюджетних коштів по всіх рівнях бюджетного перерозподілу, то в сучасних умовах усе більше розмов ведеться про те, що основним позитивним результатом переходу на казначейську систему виконання бюджету повинно стати посилення контролю за використанням бюджетних коштів [5, с.41].

Однак, поряд з позитивними моментами, залишається й ряд невирішених питань, що не дозволяють казначейству зайняти належного йому місця серед органів державної виконавчої влади, а, навпаки, з кожним роком усе більше й більше проблем, гальмуючих його розвиток. Це й недосконалість технічної бази, і відсутність належної кількості високопрофесійних кадрів, і розструктурованість у законодавчій базі щодо повноважень у сфері бюджетного перерозподілу тощо.

Удосконалення казначейського виконання бюджетів за видатками передбачає удосконалення функціонування АС "Казна", запровадження промислово-

го продукту - ERP, системи, яка має стати інструментом накопичення, систематизації будь-якої фінансової звітності, консолідації звітних даних, аналітичного опрацювання масиву облікової інформації стосовно виконання бюджетів, що сприятиме досягненню таких результатів:

- підвищенню оперативності і повноти обміну інформацією із зовнішніми системами з органами державної влади й управління, банківською системою, фінансовими, податковими, митними органами;

- підвищенню оперативності і повноти даних про доходи й видатки бюджетів;

- підвищенню достовірності даних з обліку бюджетних коштів й ефективного контролю за їх отриманням і використанням;

- стандартизації інформаційної бази для забезпечення уніфікованої обробки фінансової інформації як єдиної і взаємопов'язаної системи;

- підвищенню оперативності обробки інформації, що надходить на різні рівні фінансової системи;

- скороченню паперового документообігу і обсягів неавтоматизованої праці при обробці інформації й одночасному збільшенню загального обсягу оброблюваної інформації, її повноти та достовірності;

- вдосконалення інформаційного обміну з головними розпорядниками бюджетних коштів в процесі казначейського обслуговування їх кошторисів;

- створення на базі державного казначейства системного модератора бюджетного процесу, який буде здійснювати безпосередній контроль за дотриманням бюджетного законодавства.

Запропоновані заходи безперечно сприятимуть удосконаленню фінансового контролю при здійсненні системи видатків, касового обслуговування розпорядників бюджетних коштів, підвищать оперативність і ефективність управління наявними фінансовими ресурсами держави [7, с.145].

### *Література:*

1. Бюджетний кодекс України: Верховна рада України, Парламентське видавництво.- „Преса України”.- К:2001.
2. Про затвердження Порядку обслуговування державного бюджету за видатками: Наказ Державного казначейства України від 25.05.2004р. № 89, Урядовий кур'єр – К.:2006. №45.
3. Про затвердження Порядку казначейського обслуговування місцевих бюджетів за видатками: Наказ Державного казначейства України від 01.11.2002 р. №205. - Урядовий кур'єр – К.:2006. № 15.
4. Про затвердження Порядку обліку зобов'язань розпорядників бюджетних коштів в органах Державного казначейства України: Наказ Державного казначейства України від 09.08.2004р. № 136, Урядовий кур'єр.– К.:2007. №45
5. Кондратюк С.Я., Борисенко В.М. Становлення і розвиток казначейської системи в Україні. - Фінанси України. – 2003. - №7.
6. Сидоренко Т. Казначейський контроль при здійсненні видатків розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів. Казна України. -2009.-№1.
7. Казначейська справа. Петрашко П.Г, Чечуліна О.О. У 2-х т.-т.1.-Київ: НВП“АВТ”, 2004.

## СПОЖИВЧЕ КРЕДИТУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах глибокої фінансової кризи, коли щохвилини спостерігається спад виробництва, посилення інфляційних процесів, а неповернення кредитних сум стає досить поширеним явищем, яке спричиняє появу величезних сум кредиторської заборгованості й перетворює кредит на безповоротне фінансування, особливо актуальною стає проблема реформування кредитно-банківської системи України. Оскільки початок її створення припадав на часи адміністративно-командної економіки і був пов'язаний з централізованим розподілом кредитних ресурсів, пільговим кредитуванням, кредитними обмеженнями тощо, основоположні принципи кредиту були остаточно порушені – зникла його активна роль у розвитку економіки. Через банки здійснювався лише розподіл виділених державою кредитів на основі централізованого плану. Сучасні вимоги конкурентного середовища вимагають докорінно змінити систему кредитування суб'єктів господарської діяльності, насамперед, фізичних осіб, оскільки саме на це кредитування припадає близько третини обсягу всіх кредитних угод. Це і зумовлює необхідність проведення аналізу сучасних ознак, проблем і перспектив розвитку споживчого кредитування в умовах світової фінансової кризи.

Метою дослідження є вивчення розвитку кредитних відносин, підходів вітчизняних і зарубіжних авторів до визначення споживчого кредиту, організаційно-економічних умов споживчого кредитування в сучасних умовах, виявлення проблем сьогодення та перспектив розвитку споживчого кредитування в сучасних умовах функціонування кредитно-банківської системи України. Історія розвитку кредитних відносин у незалежній Україні ще досить коротка. Але складалась вона на базі тих кредитних відносин, які існували в Радянському Союзі з його адміністративно-командною системою господарювання. Щоправда, у галузі кредитних відносин перехід від старої до ринкової системи господарювання здійснювався швидше, ніж в інших сферах життя нашої країни. Це пояснюється тим, що в основі цих відносин лежить наймобільніший ресурс – гроші. Але, на жаль, кредитні відносини в Україні після розпаду Радянського Союзу розвивалися недостатньо, що негативно вплинуло на розвиток і стан економіки. З переходом до ринкових умов господарювання змінювався склад як кредиторів, так і позичальників. Основними кредиторами стали комерційні банки, у тому числі колишні державні, а позичальниками дедалі більше ставали приватні та колективні підприємства, приватні підприємці та окремі громадяни.

Якщо в перші роки державної незалежності України кредитування населення на споживчі потреби було майже повністю припинено, то починаючи з 1996р. споживчий кредит почав поступово відновлюватись і набувати розвитку.

Все більшого розмаху отримувало кредитування будівництва і придбання житла населенням, у тому числі пільгового для окремих категорій населення, коли частину витрат брала на себе держава або місцеві органи влади. Щоправда, темпи такого кредитування стримувались відсутністю законодавства про іпотеку. У 2000р. уперше почали надаватися кредити талановитій молоді на період навчання у вищих закладах освіти. Теоретичну сутність споживчого кредиту характеризують визначення, наведені у табл.1.

Таблиця 1. -

## Розкриття поняття «споживчий кредит» різними авторами

№	ПІБ автора	Визначення
1.	В. Базилевич [1]	Це кредит, який надається комерційним банком приватним особам для придбання предметів особистого споживання довгострокового користування (холодильників, пральних машин, теле- і радіоапаратури, меблів, автомобілів тощо).
2.	С. Лукаш [2]	Це така форма кредиту, що надається населенню підприємствами торгівлі, банками й іншими фінансовими установами при придбанні предметів споживання та оплаті побутових послуг за умови відстрочки платежу.
3.	Р. Тиркала [3]	Це кошти, які надаються комерційними банками громадянам України під відсоток у тимчасове користування на умовах забезпечення, повернення, строковості, платності та цільової спрямованості.
4.	Дж. Блек [4]	Це кредит, що надається постачальниками товарів і послуг споживачам на умовах розстрочки, відстрочки платежу або при використанні кредитних карток чи інших платіжних систем.
5.	М. Канарська [5]	Це кредит, що надається продавцем (виконавцем) або третьою особою споживачеві на придбання товару, роботи або послуги.
	В. Коноплицький [6]	Це кредит, що надається фінансовою установою фізичній особі для придбання споживчих товарів тривалого користування.
7.	В. Лагутін [7]	Це кредит, який надається фізичним особам на придбання споживчих товарів тривалого користування та послуг і який повертається в розстрочку.
8.	С. Мочерний [8]	Це кредит, який надається тільки в національній грошовій одиниці фізичним особам – резидентам України на придбання споживчих товарів тривалого користування та послуг і повертається в розстрочку, якщо інше не передбачено умовами кредитного договору.

У західній банківській практиці споживчими називають позики, надані приватним позичальникам для придбання споживчих товарів і оплати відповідних послуг. Споживчими кредитами прийнято, як правило, називати позики, наданні населенню. Узагальнивши вищенаведені підходи до визначення поняття «споживчий кредит», можна прийти до висновку, що споживчий кредит – це

продаж торговельними підприємствами споживчих товарів з відстрочкою платежу або надання фінансовими установами позичок населенню на придбання споживчих товарів, а також на оплату різноманітних витрат приватного (особистого) характеру (плата за навчання, медичне обслуговування, придбані побутові товари тощо).

Процес кредитування як і будь-який процес містить у собі декілька етапів, кожен з яких вносить свій внесок в якісні характеристики кредиту та визначає ступінь його надійності та прибутковості для банку: 1) попередній аналіз ринку та розробка стратегій кредитних операцій; 2) розгляд заявки на отримання кредиту та інтерв'ю з майбутнім позичальником; 3) оцінка кредитоспроможності позичальника та ризику пов'язаного з видачею кредиту; 4) підготовка кредитного договору (структурування кредиту) та його підписання; 5) контроль за виконанням умов договору та погашенням кредиту. Кожен банк повинен мати чітку та детально пророблену програму розвитку кредитних операцій. Бажано сформувати цілі, принципи та умови видачі кредитів різним категоріям позичальників у спеціальному документі меморандумі про кредитну політику, де вказані пріоритетні сфери кредитної діяльності банку на майбутній період і визначені такі важливі моменти кредитної роботи банку, як розподілення повноважень при прийнятті рішень про видачу кредиту, граничні розміри суди одному позичальнику, вимоги до забезпечення та погашення кредиту, порядок видачі кредитів працівникам та засновникам банку, комплекс мір з контролю за якістю кредитного портфелю і т. ін. Підготовка такого документу дозволяє керівництву банку виявити сильні та слабкі сторони його діяльності, його позиції по відношенню до конкурентів, визначити загальну лінію поведінки та забезпечити однозначний підхід до клієнтів працівників різних ієрархічних рівнів банку. Клієнт, що звертається в банк за отриманням споживчого кредиту, повинен надати заяву, де містяться початкові дані про необхідний кредит: ціль, розмір кредиту, вид та строк кредиту, можливе забезпечення. До заяви повинні додаватися документи, які є обґрунтуванням прохання про надання кредиту та поясненням причини звернення в банк. Ці документи - необхідна складова частина заяви. До складу пакета супроводжуючих документів, що надаються в банк разом з заявою, входять наступні: 1) Податкові декларації. Це важливе джерело додаткової інформації. Там можуть міститися відомості яких не має в інших документах. Крім того вони можуть характеризувати позичальника, якщо буде виявлено, що він ухиляється від сплати податків з частини прибутку; 2) довідки з місця роботи позичальника про стаж роботи на підприємстві, розміри заробітної плати і утримань з неї ( виплати податків, погашення позичок, у тому числі за товари, придбані в розстрочку, утримання аліментів та інших стягнень); 3) книжки по розрахунках за комунальні послуги, квартирну плату; 4) документів, що підтверджують прибутки по вкладах, цінних паперах; 5) інших документах, що підтверджують інші доходи та витрати позичальника та його сім'ї (розрахункові документи, що підтверджують витрати по утриманню дітей в дошкільних установах, плату за навчання ). Заява надходить до відповідного кредитному

працівнику, який після розгляду проводить попередню бесіду з майбутнім позичальником власником чи представником керівництва фірми, фізичної особи.

Оцінка фінансового стану позичальника здійснюється за допомогою відповідних коефіцієнтів та факторів. Отримати кредит готівкою в банку сьогодні без будь-якого забезпечення практично неможливо. Деякі установи, наприклад Дельтабанк і VAB банк, видають кредити тільки на конкретні товари (побутова техніка, електроніка), а Фольксбанк дає кошти тільки під поруку третьої особи під 40% річних, а також з 3% комісією на термін до 3-х років і суму до 4 тис. дол. США. Терміни кредитування поки не потерпіли глобального перегляду: гроші на придбання автомобіля видають на традиційні для нашого ринку 7-8 років. Що ж стосується першого внеску, то в більшості випадків банки надають кредити тільки за наявності 30 – 50% внеску. Кредитування в іноземній валюті суттєво зменшується, тому що згідно з Постановою Національного банку України «Про затвердження Змін до Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків» забороняється надавати валютні кредити особам, які не мають джерел надходження в іноземній валюті [9].

### *Література:*

1. Базилевич В.Д., Базилевич К.С. Ринкова економіка: основні поняття і категорії: Навч. посібник.-2-ге вид., стер. – К.:Знання, 2008. – 263 с.
2. Банковская энциклопедия / Ред. С. И.Лукаш, Л.А.Малютин. -Днепропетровск, 1994.-246 с.
3. Банківська справа: Навч. посібник / За ред. проф. Р.І. Тиркала.-Тернопіль: Карт-бланш, 2001.-314с.
4. Блэк. Дж. Экономика: Толковый словарь: Англо-русский. – М.: ИНФРА-М, Весь Мир, 2000. – 480 с.
5. Канарська М. Споживче кредитування: банк за все заплатить? // Молодь і підприємництво. – 2005. - №21. – С. 2 – 12.
6. Коноплицький В., Філіна Г. Це – бізнес: Тлумачний словник економічних термінів.- К.:Альтерпрес, 1996. – 448с.
7. Лагутін В.Д. Кредитування: теорія і практика: Навч. посібник. – 2 – є вид., стер. – К.: Знання, 2001. – 216 с.
8. Мочерний С.В., Тришак Л.С. Банківська система України. – Львів:Тріада плюс,2004.–304с.
9. Про затвердження Змін до Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків: Постанова Національного банку України від 01.12.2008 №406 // zakon1.rada.gov.ua.
10. Актуальні проблеми економіки №5 2009р.

## 6. ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ У СВІТОВІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ СТРУКТУРИ

*Н.Е. Брюховецкая, А.В. Ефименко*

### УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ БИЗНЕСА ГРУППЫ КОМПАНИЙ

Развитие интеграционных процессов – универсальная закономерность современной эпохи, что проявляется как в среде национальных экономик, так и в сфере международных отношений. Интеграционный процесс представляет собой, в первую очередь, процесс объединения. При этом стратегическим фактором успеха создания интегрированных структур является рост их рыночной стоимости [4].

Концептуальные вопросы теории и практики оценки эффективности управления стоимостью компании нашли достаточно широкое применение в работах зарубежных и отечественных ученых, таких как Д.Д. Джонс, П.Ф. Друкер, Т.Л. Уэст, У. Шарп, С.З. Базоева, М.И. Баканова, С.Б. Барнгольц, И.А. Бланка, П.А. Виленского, А.Г. Грязновой, И.А. Егерова, В.Е. Есипова, О.В. Ефимовой, В.В. Ковалёва, Е.Н. Лобановой, М.В. Мельник, Г.И. Микерина, М.А. Федотовой, А.Д. Шеремета и др.

Вместе с тем теория оценки бизнеса динамично развивается. В связи с появлением в экономике большого количества интегрированных структур не достаточно освещенным оказался вопрос управления стоимостью бизнеса группы компаний.

Под процессом управления стоимостью понимается интегрирующий процесс, направленный на качественное улучшение стратегических и оперативных решений на всех уровнях организации за счет концентрации общих усилий на ключевых факторах стоимости.

Значение оценки стоимости предприятий заключается в том, что она является важнейшим элементом рыночных отношений, составной частью общей системы экономических оценок – «спутника» экономического обмена в хозяйственной системе [4].

В настоящей работе под стоимостью бизнеса понимается оценка цепочки создания стоимости продукта для потребителя. Поэтому важные организационные решения следует принимать по результатам оценки этой цепочки. К таким решениям можно отнести следующие: переход к управлению отдельной компанией на основе дивизионов, включающих участие отдельной компании в различных бизнесах (цепочках создания стоимости), что характерно для передовых западных компаний; создание единой системы контроля за потоком финансовых ресурсов компаний – участниц, которая объединяет единую систему бюджетирования; продажа компаниями непрофильных бизнесов и активов, не



приносящих должной отдачи; политика слияний и поглощений тех компаний, которые строго соответствуют основным дивизионам, что укрепляет позицию компании в цепочках создания стоимости, как на внутреннем, так и на внешнем рынках [2].

Процесс оценки потенциала увеличения стоимости бизнеса может быть представлен следующим образом: структуризация потенциала увеличения стоимости, выявление ключевых факторов стоимости, анализ потенциала в разрезе ключевых факторов стоимости, качественная оценка потенциала увеличения стоимости бизнеса, детальный расчет стоимости бизнеса и его моделирование.

Результатом структуризации потенциала может быть дерево цепочек создания стоимости, в которых, с одной стороны, участвует предприятие, а с другой стороны - бизнесы, входящие в состав компании. Очевидно, что в каждом конкретном бизнесе данное дерево будет уникальным [2].

После постановки задачи перехода к системе создания стоимости, необходимо разобраться, какие операции, направления деятельности и инвестиционные решения больше всего влияют на капитализацию компании, другими словами, проанализировать факторы создания стоимости и сконцентрировать ресурсы на наиболее значимых. Основным моментом данного этапа является выявление и оптимизация ключевых факторов стоимости в различных элементах компании (в компании в целом, в отдельных бизнес-единицах, филиалах, функциональных подразделениях, бизнес-процессах, инвестиционных проектах и т.д.) Оптимизация ключевых факторов стоимости означает достижение такого значения этого фактора, при котором его вклад в стоимость компании (с учетом взаимодействия с другими факторами стоимости), является максимальным [3].

Внутренними факторами, влияющими на стоимость, могут выступать: темпы роста продаж; услуг компании, темпы роста основных статей Баланса и Отчета о прибылях и убытках; темпы роста чистой прибыли; норма доходности собственника (акционера, инвестора), другие факторы. Внешними факторами, влияющими на стоимость, могут выступать: уровень инвестиционных, маркетинговых, финансовых, производственных и организационных рисков компании; изменение стоимости заемного капитала (процентной ставки по кредитам), изменение налоговых ставок; другие факторы [1].

Возможны три вида оценки потенциала увеличения стоимости бизнеса:

1. Лучшей для участников цепочки создания стоимости представляется ситуация, при которой внешние возможности бизнеса подкреплены сильными сторонами компаний-участниц. В этом случае цепочка концентрирует потенциал увеличения стоимости бизнеса;

2. Противоположный вариант: имеются угрозы бизнесу, которым не соответствуют сильные стороны компаний - участниц цепочки создания стоимости. Такая ситуация представляет собой потенциал утраты стоимости;

3. Промежуточное положение зависит от того, насколько сильные стороны компаний - участниц цепочки создания стоимости способны противостоять угрозам утраты стоимости бизнеса.

Если по результатам предыдущего анализа установлено, что потенциал роста стоимости бизнеса существует, необходимо определить целевое значение или желаемое значение стоимости бизнеса, а также выбрать управляемые факторы, влияющие на стоимость, и способы воздействия на них.

Детальный расчет стоимости бизнеса и его моделирование состоит в том, что решается задача оценки стоимости бизнеса на основе денежного потока. Оценка проводится в рамках известных методов оценки стоимости компании [2]. В оценке бизнеса существует три основных подхода: имущественный (затратный), рыночный и доходный. Имущественный подход позволяет найти ответ на вопрос о стоимости создания предприятия, аналогичного оцениваемому. Эта стоимость, с одной стороны, может рассматриваться как барьер для вхождения в отрасль новых конкурентов, а с другой стороны, позволяет понять, сколько могут получить акционеры, распродав активы (ликвидировав предприятие). Рыночный подход позволяет определить стоимость, которую готовы заплатить потенциальные инвесторы в сложившихся экономических условиях за оцениваемый бизнес. Методы доходного подхода (связанные с дисконтированием будущей выгоды денежных потоков (CFDM), избыточной прибыли (ЕВО) и ее частного случая – экономической прибыли (ЕVА)) имеют в своей основе общее фундаментальное экономическое содержание, выражающееся в требовании получения инвесторами определенной выгоды от владения бизнесом с учетом риска такого владения [3].

Моделирование стоимости бизнеса позволяет проводить анализ чувствительности изменения его стоимости от изменения величины ее составляющих [2]. Изложенные выше положения позволяют сформулировать следующие ключевые направления формирования системы управления стоимостью группы компаний:

- система управления стоимостью должна быть направлена на формирование и поддержание бизнес-модели, ориентированной на стоимость [4];
- при оценке результатов следует пользоваться комбинированными финансовыми и производственными критериями, основанными на ключевых факторах стоимости бизнес-единицы [3];
- концепцию увеличения стоимости бизнеса необходимо строить на базе оценки компаний, составляющих цепочку создания стоимости [2].

### *Литература:*

1. Батюк П.С. Управление стоимостью компании // Финансовый менеджер. – 2006. - № 1.
2. Крылов В. Управление стоимостью бизнеса группы компаний // Управление компанией. – 2005. - № 7.
3. Родионова Л.А., Гирицких С.Н. Сущность концепции управления стоимостью компании // Финансовый менеджер. – 2006. - № 2.
4. Шатраков А.Ю., Мерсиянов А.А., Комнов И.И., Шамин М.А. Стоимость предприятия при интеграционном процессе: Монография. – М.: Экономика, 2008.

## УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ БИЗНЕСА

Развитие интеграционных процессов – универсальная закономерность современной эпохи, что проявляется как в среде национальных экономик, так и в сфере международных отношений. При этом стратегическим фактором успеха создания интегрированных структур является рост их рыночной стоимости [5]. Поэтому актуальными становятся исследования концепции управления стоимостью бизнеса в контексте современных экономических трансформаций.

В исследованиях А. Шатракова, А. Мерсиянова, И. Комнова, М. Шамина под процессом управления стоимостью понимается интегрирующий процесс, направленный на качественное улучшение стратегических и оперативных решений на всех уровнях организации за счет концентрации общих усилий на ключевых факторах стоимости.

Значение оценки стоимости предприятий заключается в том, что она является важнейшим элементом рыночных отношений, составной частью общей системы экономических оценок – «спутника» экономического обмена в хозяйственной системе [6]. В. Сироткин представляет процесс оценки стоимости бизнеса состоящим из пяти этапов [4]. Этапы оценки стоимости представлены в таблице 1. Процесс управления стоимостью компании использует в качестве базы различные методы. Анализ методов оценки стоимости бизнеса дал основание утверждать, что большинство из них может быть сгруппировано в три подхода: сравнительный, доходный и затратный, внутри которых могут быть различные методы [5].

Затратный подход позволяет найти ответ на вопрос о стоимости создания предприятия, аналогичного оцениваемому. Эта стоимость, с одной стороны, может рассматриваться как барьер для вхождения в отрасль новых конкурентов, а с другой стороны, позволяет понять, сколько могут получить акционеры, распродав активы (ликвидировав предприятие) [3]. При таком подходе предварительно проводится оценка рыночной стоимости каждого актива в отдельности, затем определяется текущая стоимость обязательств и из рыночной суммы стоимости активов предприятия вычитается текущая стоимость всех его обязательств. Итогом этой оценки является оценочная стоимость собственного капитала. Затратный подход представлен двумя основными методами: методом стоимости чистых активов и методом ликвидационной стоимости [2].

Рыночный подход позволяет определить стоимость, которую готовы заплатить потенциальные инвесторы в сложившихся экономических условиях за оцениваемый бизнес [3]. В зависимости от наличия и доступности информации, характеристик оценки, предмета и условий предполагаемой сделки в рамках этого подхода применяются следующие методы: метод компании аналога, метод сделок, метод отраслевых коэффициентов [2].

Таблиця 1.

## Этапы оценки стоимости компании

№	Этапы оценки стоимости	Действия по оценке на каждом этапе
1.	Анализ результатов прошлой деятельности	Калькуляция NP и величины инвестированного капитала; Расчет факторов стоимости; Анализ финансового состояния.
2.	Прогнозирование будущей деятельности	Разработка сценариев развития; Постатейный прогноз; Проверка обоснованности прогноза.
3.	Оценка затрат на капитал	Установление весов рыночной стоимости в целевой структуре капитала; Оценка затрат на неакционерный капитал.
4.	Оценка продленной стоимости	Выбор подходящей методики; Выбор горизонта прогноза; Оценка параметров.
5.	Расчеты и интерпретация результатов	Расчет и проверка результатов; Интерпретация результатов в свете принимаемых решений.

Методы доходного подхода (связанные с дисконтированием будущей выгоды денежных потоков (CFDM), избыточной прибыли (EBO) и ее частного случая – экономической прибыли (EVA)) имеют в своей основе общее фундаментальное экономическое содержание, выражающееся в требовании получения инвесторами определенной выгоды от владения бизнесом с учетом риска такого владения [3]. Оценка доходным подходом предполагает построение прогноза доходов. В зависимости от равномерности поступления доходов выбирается либо метод капитализации, либо метод дисконтирования [2].

Рассмотрение методов оценки стоимости позволило выявить их преимущества и недостатки [5]. Характеристика преимуществ и недостатков основных подходов к оценке стоимости предприятия представлены в таблице 2.

Важно отметить, что на практике используется сразу несколько методов оценки стоимости бизнеса, что дает возможность, используя комплексный подход, получить наиболее достоверные результаты.

На основании вышеизложенного материала целесообразно сделать следующий вывод. В соответствии тенденциям экономических отношений концепция управления бизнесом должна быть направлена на максимизацию стоимости компании, формирование и поддержание такой бизнес-модели, которая в наибольшей степени ориентированна на создание ценности. Основой построения модели управления стоимостью должны стать комплекс-

ные критерии, полученные на базе системного использования современных методов. В свою очередь методы должны отражать и учитывать все стоимостные факторы и состояния экономической среды.

Таблица 2.

Характеристика преимуществ и недостатков основных традиционных подходов к оценке стоимости предприятия.

Преимущества	Недостатки
<b>Затратный подход</b>	
1) Доступность информации для его проведения; 2) Основывается на реально существующих активах.	1) Не учитывает перспективы развития и получения доходов в будущем; 2) Количественная оценка стоимости зависит от учетной политики предприятия и методики оценки основных фондов;
<b>Сравнительный подход</b>	
1) Учитывается конъюнктура рынка и реальные предпочтения инвесторов; 2) Реальное отражение спроса и предложения на данный объект, адекватно учитывающий риск и доходность; 3) Более высокая обоснованность по сравнению с другими подходами, основанными на расчетах и прогнозах.	1) Использование ретроспективной информации приводит к игнорированию перспектив развития бизнеса; 2) Объективность ограничена отсутствием полностью идентичных компаний; 3) Сложность получения информации по предприятиям-аналогам;
<b>Доходный подход</b>	
1) Оценивает самую важную характеристику предприятия; 2) Учитывает временной фактор стоимости будущих потоков; 3) Учитывает эффекты объединения.	1) В значительной степени зависит от реалистичности и точности прогноза дальнейшего развития предприятия; 2) Трудоемкий прогноз; 3) Частично носит вероятностный характер.

Для этого необходимо обеспечить развитую методологическую основу управления стоимостью бизнеса с ее интеграцией в системы финансового анализа, бухгалтерского и управленческого учета. Внедрение и постоянное усовершенствование концепции управления стоимостью дает возможность

компаніям позитивно впливати на фінансові аспекти бізнесу, а також розвиватися при різних умовах існування факторів зовнішнього середовища.

### *Література:*

1. Крылов В. Управление стоимостью бизнеса группы компаний // Управление компанией. – 2005. - № 7.
1. Морозова Ю.А., Черный Л.Е. Критерии и проблемы оптимизации методов оценки рыночной стоимости предприятия // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики.–2008.- №1
2. Родионова Л.А., Гирицких С.Н. Сущность концепции управления стоимостью компании // Финансовый менеджер. – 2006. - № 2.
3. Сироткин В.Б. Управление стоимостью компаний: Учебное пособие. СПбГУАП СПб., 2001.
4. Фролов Н.В., Харитонов Т.Б., Оценка стоимости компании с использованием модели Эдвардса-Белла-Ольсона // Управление большими системами. Выпуск №14. Воронеж: ВГАСУ, 2006.
5. Шатраков А.Ю., Мерсиянов А.А., Комнов И.И., Шамин М.А. Стоимость предприятия при интеграционном процессе: Монография. – М.: Экономика, 2008.

*М.О. Аржавітіна, Р.В. Коробський*

## **ПРО СУЧАСНИЙ СТАН ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО В КОНТЕКСТІ ГЕОПОЛІТИЧНИХ СТРАТЕГІЙ**

Умовою розв'язання кардинальних проблем Європейська інтеграція внутрішнього розвитку, необхідною складовою зовнішньої стратегії України стало питання про її ставлення до тих або інших міжнародно-економічних об'єднань та коопераційних, інтеграційних процесів. Виходячи з цього особливий інтерес становить оцінка окремих географічних векторів зовнішньоекономічної орієнтації України, з яких європейський є особливо важливим.

Європейська інтеграція, яка із запровадженням на початку 2002 р. євро перейшла у нову, вищу якість, є важливим фактором міжнародних економічних відносин. У загальноєвропейському масштабі нова грошова одиниця дасть змогу уникнути значних витрат у зв'язку з переведенням однієї валюти в іншу, що означатиме вигравш від 40 до 50 млрд дол. щорічно. Запровадження євро сприятиме зниженню інфляції, процентних ставок, податків, зменшенню потреб підприємств в обігових коштах, стабілізації фінансового сектору, зниженню валютних ризиків, скороченню накладних витрат з обслуговування операцій, прискоренню та здешевленню між валютних переказів. Опосередкованими наслідками запровадження євро можуть стати зменшення безробіття та нарощування обсягів виробництва.

Європейська інтеграція не тільки є фактором прискорення економічного розвитку країн ЄС, зростання їх значення в міжнародній торгівлі, валютно-фінансових відносинах, а й центром тяжіння геополітичних інтересів багатьох країн. До числа таких країн належить й Україна. Ще в 90-х роках експертами Євросоюзу використовувалась специфічна геополітична формула – модель концентричних кіл. Згідно з нею „внутрішнім колом” Європи вважалися країни ЄС, а далі, за принципом зростання „відстані від Брюсселя”, розташовувалися країни ЄАВТ, колишні радянські сателіти в Європі і, нарешті, колишні радянські республіки, зокрема й Україна. Звичайно, як і будь-яка спрощена формула, ця модель є, до певної міри, умовною, і життя вже внесло до неї корективи. Разом з тим загальна ідея, що була закладена в моделі концентричних кіл, ще лишається актуальною.

Можливості українського співробітництва з ЄС мають визначатися за умови врахування тенденцій фронтальної регіональної інтеграції, яка стала основним інструментом перетворень у Старому світі та поєднала в собі як риси базової їх філософії, так і цільової функції. А оскільки взаємне тяжіння західно-європейських країн не означає субконтинентального автаркізму, для України воно являє собою такий процес регіоналізації, який стає дійовою формою вираження тенденції глобалізації. Причому такою, яка з очевидних географічних та історичних причин не може не зачіпати життєвих інтересів України.

Зважаючи на пострадянські умови – не конкурентоспроможність технологічно відсталої промисловості, успадковану штучну однобічність зовнішньої орієнтації та транспортної інфраструктури, здатність України налагодити ефективне співробітництво з ЄС стала в 90-х роках та на початку нового століття індикатором її реального суверенітету.

Справді, після здобуття Україною державної незалежності поступова інтеграція в загальноєвропейські структури і налагодження багатосторонньої кооперації з ЄС стали її головними геостратегічними пріоритетами. Отримання Україною повноцінного членства в провідних континентальних економічних та політичних організаціях можна вважати необхідними передумовами найбільш органічної моделі реалізації її інтересів на світовій арені, перетворення на активного учасника життя світового співтовариства.

Згідно з урядовими програмами розвитку економіки України, в результаті значної диверсифікації міжнародної торгівлі близько 65 – 70% її обсягу до 2010 р. буде припадати на країни „далекого зарубіжжя”. І відносини з Євросоюзом у цьому контексті розглядаються як базовий вектор геостратегічної реорієнтації.

Слід враховувати й стабільність моделі розвитку країн Європи. Так, в умовах загострення фінансової кризи, від якої особливо постраждала Росія, не кажучи, навіть, про держави Азіатсько-Тихоокеанського регіону, відносна стабільність європейських країн може розглядатися як, до певної міри, стабілізуючий фактор через стабільність попиту на український експорт.

Членами ЄС є країни з потужними економічними системами та високим рівнем життя. Проте недоречними є безапеляційно-скептичні оцінки перспек-

тив українського співробітництва з ЄС. Теза про те, що „Європа не заінтересована в сильній Україні, воліючи радше бачити її своїм сировинним придатком”, не має під собою такої аргументації, яка б базувалася на аналізі світових коопераційно-інтеграційних тенденцій. Слід враховувати більш широкий гео економічних контекст. Так, одним із потужних об’єднувальних стимулів у Європі посталала відносна слабкість провідних країн континенту в широкому глобальному конкурентному контексті. Європа – не лише один з центрів тяжіння та впливу в сучасній світовій економіці (з територією 3,2млн км, кількістю населення до 400 млн осіб та річним валовим продуктом близько 6,5 млрд дол.). Іншими, як відомо, є Північна Америка, де створюється Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА), та країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону (АТР). І Європа не є ані регіоном з найбільшими темпами економічного зростання, ані унікальним прикладом інтеграції (в цьому зв’язку конкуренцію їй становить проект НАФТА з перспективою створення найбільшої у світі зони вільної торгівлі з населенням близько 400 млн. осіб та річним валовим продуктом 7 трлн дол. США). Отже, Європа, хоча і не виявляє на зламі століть великого бажання включати до інтеграційних процесів таку велику східноєвропейську державу, як Україну, не є принципово закритою для неї зоною.

Скоріше об’єктивне відставання українського господарського комплексу від економік західних європейських країн є підставою для прискореного його ринкового реформування, зокрема відповідно до вимог так званої Білої Книги, де визначилися принципові заходи щодо реформування внутрішнього ринку країн – кандидатів на вступ до ЄС, необхідного узгодження їхніх законодавчих систем тощо. Для України економічна інтеграція в європейський економічний простір є, як було не одноразово проголошено найвищими чинниками в державі, пріоритетним географічним напрямом і практичним засобом входження у світове господарство.

Україна прагне органічно поєднувати зазначені вектори з економічним співробітництвом на інших напрямках, диверсифікуючи їх. Це економічні зв’язки зі східноєвропейськими країнами: Польщею, Чехією, Словаччиною, Угорщиною, країнами Балтії й іншими, з традиційними партнерами в Канаді, Азії й Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, зокрема з близьким сусідом Туреччиною, а також Китаєм, Індією, В’єтнамом, Республікою Корея, Ізраїлем, однією з найбільш розвинених країн світу Японією та ін. Наполегливо вимагають активізації зовнішньоекономічні зв’язки з країнами Африки і Латинської Америки.

### *Література:*

1. Европейский союз – ваш сосед. Брюссель-Люксембург. 1995.
2. Бжезинский З. Великая шахматная доска // Международные отношения, 1999, № 10.
3. Иванов И. Расширение Евросоюза: сценарий, проблемы, последствия // МЭиМО, 2008, №9.



## 7. ЕКОНОМІЧНІ Й ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ, ГАЛУЗЕЙ І РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

*В.А. Алымов, О.В. Чирва*

### ПРОБЛЕМЫ КАПИТАЛИЗАЦИИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

В управлении капитализацией промышленных предприятий и экономикой в целом, основные правила диктует энергетический сектор, который обеспечивает жизнедеятельность всех отраслей национального хозяйства и во многом определяет формирование основных финансово-экономических показателей не только предприятий, но и всей страны. Природные топливно-энергетические ресурсы, производственный, научно-технический и кадровый потенциал энергетического сектора экономики являются национальным достоянием Украины, Несомненно, что от устойчивой работы и развития топливно-энергетического комплекса сегодня зависит не только экономическая безопасность страны, но и судьба управления капитализацией промышленных предприятий. Эффективное использование ТЭК создаст необходимые предпосылки для вывода экономики страны на путь устойчивого развития, обеспечивающего рост благосостояния всей промышленности Украины.

Вопросы привлечения капитала и капитализации предприятий получили отражение в публикациях отечественных и зарубежных специалистов. Решение этих проблем рассматривают в своих трудах ученые В. Геец, И. Булеев, Н. Брюховецкая, М. Козориз и др. [2,3]. Но вопросы капитализации предприятий энергетического сектора не получили должного освещения.

Цель данной статьи – рассмотрение проблем капитализации в энергетическом комплексе Украины и разработка предложений по формированию политики направленной на повышение эффективности области энергетики.

Государственные предприятия облэнерго и генерации уже несколько лет не имели инвестиций в модернизацию производственных мощностей со стороны государства, в результате чего их степень износа через 5-6 лет [4] может достичь критического уровня. Если учесть фактор финансового кризиса, то в ближайшие годы государственная энергетика, скорее всего, так и не дожидается финансовых вливаний[4]. Вице-президент Национальной акционерной компании "Энергетическая компания Украины" (НАК ЭКУ) Сергей Сердюк, отметил, что износ основных фондов государственных генерирующих компаний, в отличие от частных, растет из года в год и к 2016 году он достигнет точки, когда украинские генерации просто не смогут удовлетворять спрос на электроэнергию [5].

Соответствовать требованиям нового времени может только качественно новый топливно-энергетический комплекс (ТЭК) – финансово устойчивый, экономически эффективный и динамично развивающийся, соответствующий экологическим стандартам, оснащенный передовыми технологиями и высококвалифицированными кадрами [6,с.10]. Поэтому следует обратить внимания на то, что происходит с капитализацией энергетических активов. В своем интервью, данному информационному агентству «РБК-Украина», директор по стратегии, слияниям и поглощениям ДТЭК Виталий Бутенко, подчеркнул, что сейчас и в Украине, и в России стоимость энергетических активов резко упала. «Это стало результатом в первую очередь неоправданно оптимистической оценки энергетических активов до кризиса. Поэтому с резким изменением макроэкономических показателей в связи с кризисом и последовавшей за этим паникой произошел обвал капитализации энергетического сектора»[1].

По мнению господина Бутенко, реальная стоимость активов в украинской энергетике будет продолжать падать. Анализ текущих процессов в отрасли не внушает оптимизма. Например, за первые 4 месяца 2009г. произошло резкое сокращение потребления электроэнергии в Украине – на 15% в сравнении с тем же периодом 2008г. Общий объем экспорта за этот же период сократился на 54%, а по такому ключевому направлению как экспорт в Венгрию – на 85%. В результате доходная составляющая украинской генерации сокращается. При этом кредиторская задолженность энергетического сектора только за первые четыре месяца 2009г. выросла на 14% и составила более 12 млрд. грн. [1].

По данным Минтопэнерго, за последний год увеличилась разница между экономическими показателями частных и государственных энергетических компаний. Такая тенденция наблюдается как среди производителей электроэнергии, так и среди распределительных компаний. Например, износ основных фондов у частных генераций составляет 25%, у государственных – 79%. Аналогичный показатель у частных облэнерго составляет 41%, а у государственных – 89%. Потери электроэнергии в сетях в 2008 году в 12 частных облэнерго составили 9% (в 2007 году – 11%), в государственных – 17% (в 2008 году - 16%)[5].

По словам господина Бутенко, обвал капитализации энергокомпаний, превзошел даже самые пессимистические прогнозы. К концу 2008г. российские генерирующие компании потеряли 88% своей совокупной рыночной стоимости, которая составила 4,2 млрд. долл. по сравнению с 36,5 млрд. долл. (на конец 2007 г.). И хотя стоимость российских ОГК восстановилась в 2009 г. до 7,3 млрд. долл., это составляет всего лишь 20% стоимости от пика 2007 г. В Украине ситуация отличается не многим. Генерирующие компании потеряли 75% своей стоимости. По состоянию на май 2009 г. их совокупная рыночная стоимость составила 1,6 млрд. долл. в сравнении с историческим пиком 6,4 млрд. долл. на конец 2007 г. Если на пике украинские генерирующие активы торговались с капитализацией от 900 до 1 900 млн. долл., то сейчас этот диапазон сократился до 200-500 млн. долл. Капитализация энергоснабжающих компаний сократилась в 2009 г. более чем на 80% по сравнению с 2007 г. С учетом ухудше-

ния макропоказателей экономики и значительного повышения рисков, закономерно ожидать дальнейшего падения стоимости. Текущие цены не учитывают реального финансового положения компаний и значительных рисков сектора и страны [1].

Энергетический сектор связан сложными и разнообразными взаимоотношениями с государственным бюджетом, являясь основным источником формирования его доходной части и получателем государственных средств, оказывает влияние на формирование и исполнение бюджетов всех уровней [6,с.7]. Обеспечение эффективности указанных взаимоотношений является важнейшей государственной задачей и основной целью политики, направленной на достижение бюджетной эффективности энергетики.

Основными принципами этой политики должны быть [6,с.10]:

- устойчивая перспектива - заблаговременное и обоснованное определение государством необходимых прогнозных объёмов прямых поступлений в бюджет от организаций энергетического сектора;
- комплексная оценка - учёт текущих и перспективных результатов изменения структуры и стоимости государственной собственности, сокращения будущих расходов в смежных отраслях;
- сбалансированность - соответствие роста капитализации энергетического сектора и объёма обеспечиваемых им бюджетных поступлений;
- последовательность и целенаправленность в использовании государственных средств, а также инвестиций, осуществляемых под контролем государства.

Основной особенностью новой государственной политики в области энергетики в Украине должно быть обеспечение устойчивого развития в период кризиса.

### *Литература:*

1. Драбчук В. Интервью с В. Бутенко: "Стоимость энергетических активов в Украине может упасть еще на 30-50%". Режим доступа: <http://www.rbc.ua/ms/interview/2009/06/02/550533.shtml>
2. Капіталізація економіки України / [За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, д-ра екон. наук А.А. Гриценка. – К: Ін-т екон. та прогнозув., 2007 – 220 с
3. Методологічні основи оцінки рівня капіталізації суб'єктів господарювання: Монографія / НАН України. Інститут регіональних досліджень; За наук. ред. д.е.н., проф. М.А. Козоріз. – Львів, 2008. – 290 с. – (Сер. «Регіони: моніторинг, прогнози, моделі»)
4. Полный износ. Режим доступа: <http://www.minprom.ua/articles>
5. Частные энергокомпании работают значительно эффективнее. Режим доступа: <http://kommersant.ua/doc.html?docId=1246073&Issued=7000233>
6. Hunt M. Far from disaster: Ukraine's energy sector seeks investment and growth / M. Hunt, E. Eisele // Houston Journal of International Law - 2009. - Vol.3, № 7 - Spring.-P. 6-11

*А.Л. Броденко, С.М. Іванісов*

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВУГІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ЗА РАХУНОК ВДОСКОНАЛЕННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ**

В умовах ринкової економіки цінова політика підприємства має ключове значення для всіх господарюючих суб'єктів і багато в чому визначає функціонування всієї економічної системи. Рівень цін і характер умов ціноутворення є критеріями існування, виживання і розвитку.

Вугільна промисловість України є збитковою. Вона відноситься до тих галузей, які постійно отримують державну фінансову підтримку по трьом напрямкам: дотації на собівартість, капітальні вкладення і витрати на реструктуризацію.

Як основні шляхи виходу галузі з кризи розглядаються:

— лібералізація вугільного ринку і встановлення економічно обґрунтованих цін;

— залучення недержавних інвестиційних ресурсів за рахунок приватизації, оренди, організації спільних підприємств і т.д.

Вступ галузі в ринкову еру вимагає корінної зміни принципів розподілу коштів централізованої підтримки. В умовах стабільного або падаючого попиту набагато розумніше інвестувати кращі, а не збиткові підприємства. Від останніх треба просто позбуватися, закриваючи або віддаючи їх в оренду або приватну власність. Значна частина інвестицій буде направлятися на розширення найефективнішого відкритого способу вуглевидобутку.

Важливим завданням, що стоїть перед галуззю, є пошук ефективного власника вугільних підприємств. Одним з інструментів, здатних підвищити конкурентоспроможність і ефективність роботи підприємств, є приватизація.

Прогнозні розрахунки найбільших організацій, що займаються проблемами вугільної промисловості, у перспективі показують рост попиту на вугілля в Україні.

Скорочення відносного попиту на вугілля можливо тільки у випадку розвитку енергозберігаючих технологій, зміни структури виробництва, що вимагає величезних капітальних вкладень. Галузь, що була при адміністративній системі господарювання дотаційної, виявилася в цей час у дуже важкому положенні. Розраховувати на тривале збереження підтримки з боку держави не доводиться, і вона сама повинна відшукувати і використати всі доступні засоби економічного оздоровлення[1,с.96].

Одним з таких ефективних засобів може стати встановлення економічно обґрунтованих цін. Теоретично регіональні вугільні компанії (колишні вуглевидобувні об'єднання) можуть вільно встановлювати власні ціни на вугілля. Отримані ринкові ціни будуть значно відрізнятися від басейну до басейну і від

однієї вуглевидобувної компанії до іншої. Причинами подібної різниці в цінах є, насамперед, якість вугілля, що добувають, і транспортні тарифи.

Однак на практиці одна з вуглевидобувних компаній має сильний вплив на процес ціноутворення за допомогою механізму розподілу субсидій, що дозволяє вугільній промисловості зберігати систему перехресних субсидій між вуглевидобувними компаніями, іншими словами усередині басейнів і між басейнами. Подібні перехресні субсидії дають можливість існувати шахтам, які в нових ринкових умовах виявилися нежиттєздатними через високу собівартість видобутку вугілля і високих витрат на перевезення до споживача.

У результаті в цей час у багатьох випадках споживачі вугілля купують його за ціною нижчою від собівартості. Різниця виплачується вуглевидобувним підприємствам у вигляді субсидій з бюджету. Заниженість ціни для споживача не дозволяє досить точно визначити платоспроможний попит на вугілля у випадку повного скасування субсидій. Разом з тим у міру їхнього скасування (а вони досить швидко скорочуються в реальному вираженні) вугільної промисловості, очевидно, не варто очікувати обвального скорочення попиту на вугілля. Дійсно, якщо зараз він продається за цінами нижче собівартості, це означає, що споживачі вугілля оплачують дану продукцію не тільки прямо, але і через податкову систему. Після скасування субсидій продукція вуглевидобувної галузі буде оплачуватися, в остаточному підсумку, також у повному обсязі, але через ринковий механізм, що змушує йти з ринку нерентабельні виробництва і створюють умови для розвитку перспективних підприємств [2, с.137].

Сьогоднішні ціни на вугілля не відображають ні витрат на його виробництво, ні вартості альтернативних джерел енергії. Виробничі витрати говорять про потенційну конкурентоспроможність вітчизняної вугільної промисловості.

При визначенні цін на вугілля доцільним є поєднання двох основних методів ціноутворення: директивного та ринкового. Від першого використовується метод встановлення граничних рівнів цін (регламентуються верхня та нижня границі), від других – методи сприйнятної цінності (грунтуються на аналізі корисних якостей товару) та середньоринкових цін.

При визначенні верхньої максимально можливої граничної ціни можливі два методичні підходи і відповідно дві верхні граничні ціни. Першу встановлюють на підставі критерію збереження конкурентоспроможності енергетичного вугілля порівняно з природним газом, другу – методом середньоринкових цін за умов відкритості внутрішнього ринку енергетичного вугілля (тобто вільного імпорту-експорту) [3, с. 32].

В основу визначення другої верхньої граничної ціни покладено принцип рівноважності. Ціна визначається як середньозважена ціна між цінами на вугілля однакової якості, що імпортується та експортується.

Нижню граничну ціну можна вводити тимчасово з метою підтримки конкурентоспроможності української економіки, вона призначена для безпосередніх розрахунків між споживачами і шахтами.

Різниця між верхньою та нижньою граничними цінами повинна покриватися коштами державної підтримки, адресованої виробникам або споживачам вугілля.

Таким чином, діючий механізм ціноутворення на вугілля на підприємствах України потребує удосконалення. Впровадження запропонованих методичних підходів дало б змогу поступово наблизитися до реальної ціни на вітчизняне вугілля, що формується ринком на основі об'єктивного співвідношення попиту і пропозиції.

### *Литература:*

1. Костовецкая Л.А., Косухкина Р.З. Анализ производственно хозяйственной деятельности горных предприятий: Учеб. для вузов. –М.: Недра, 2001. –208с.
2. Шкварчук Л.О. Ціни і ціноутворення: Навч. Посібник. 3-тє вид., виправл. – К.: Кондор, 2005. – 214с.
3. Ляшенко О.Ф. Методичні підходи до визначення цін на енергетичне вугілля для ТЕС// Уголь Украины. - 2007. - №10.

*А.А. Броденко, С.М. Лисенко*

## **ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ШАХТАХ УКРАЇНИ**

Чимало економістів розглядають оплату праці як основний інструмент спонукання й безупинної підтримки інтересу працівника до високопродуктивної віддачі своїх трудових зусиль. Механізм цього зв'язку, за задумом, простий: більше і краще працюєш - більше платять, а якщо більше платять - працюєш ще більше і краще. У результаті цього має виникати самоспонування до підвищення продуктивності праці. Таким є мудрий задум, який практично дуже важко втілити в життя.

Ринкова економіка визначила проведення реформи оплати праці. Її мета - принципово нова й ефективна система матеріального стимулювання. Основними принципами оплати праці в ринковій економіці є:

- 1) винагорода працівників у розмірах, що об'єктивно відбивають кількість витраченої праці й результати роботи колективу;
- 2) надання підприємствам і організаціям, що функціонують на основі різних форм власності, максимальної самостійності в питаннях оплати праці;
- 3) державна регламентація розмірів мінімальної заробітної плати.

Основним напрямком удосконалення методів стимулювання праці в розвинутих країнах з ринковою економікою є удосконалення систем преміювання за поліпшення якості продукції та підвищення трудової дисципліни, а також залучення фірмою кваліфікованих кадрів, навчання і підвищення їх кваліфікації

[1,с.96]. В нашій країні цьому питанню у галузі вугільної промисловості присвятили свої публікації такі автори як: Ю.І.Кияшко, Ю.Д.Беліков, Л.Л. Стариченко. Їх роботи орієнтовані перш за все на стимулювання якісного і своєчасного виконання робіт, зниження їх трудомісткості. Однак ці питання потребують подальшого опрацювання, пошуку нових шляхів досягнення поставлених цілей. Це зумовило мету моєї роботи, яка полягає у пошуку нових шляхів організації оплати праці на шахтах України.

На даний момент заробітна плата не виконує достатнім чином ні своєї відтворюючої функції (соціальної), ні стимулюючої. Потребують реформування всі складові організації оплати праці, що склалися переважно в умовах планової економіки.

На очисних і гірничопідготовчих роботах вугільних шахт відрядна оплата праці традиційно вважається найприйнятнішою.

Відрядна оплата праці у різних модифікаціях застосовується зараз на шахтах багатьох країн світу, зокрема, Китаю, Росії, Польщі, Чехії. Разом з тим з підвищенням рівня механізації гірничих робіт, внаслідок чого їх результати все менше залежать від фізичних зусиль робітників, у розвинених країнах давно вже спостерігається тенденція такого вдосконалення систем оплати, яке звужує діапазон коливань заробітків і водночас створює стимули до сталої ефективної роботи.

Оплата праці робітників очисних і підготовчих вибоїв на шахтах України виглядає як „потогінна”, передбачаючи доволі значні перепади у заробітках залежно від рівня виконання плану. За рахунок „ривка” в одному місяці можна не лише надолужувати втрати заробітку у „невдалому” попередньому місяці, а й взагалі заробити більше, ніж при продуктивнішій рівномірній роботі [2].

Значні перепади у заробітках обумовлені як відрядною формою оплати, так і діючими шкалами преміювання, тому слід розглядати шляхи вдосконалення цих обох складових систем заробітної плати.

Основними напрямками перебудови оплати праці я вбачаю:

- 1) вдосконалення тарифної системи;
- 2) зміна форм та систем заробітної плати з урахуванням сучасних умов виробництва і вимог ринкової економіки;
- 3) введення і розповсюдження методів регулювання фондів оплати праці по підприємствам в залежності від кінцевих економічних результатів їх господарської діяльності.

В тарифній системі першочерговою задачею є вироблення чітких правил періодичного підвищення тарифних ставок і окладів в залежності від інфляції, щоб виключити необхідність штучного підвищення заробітків. В подальшому повинна бути проведена перебудова галузевої тарифної системи на базі наукових досліджень по спеціальній програмі, в якій передбачено: оптимізацію діапазонів тарифних сіток за видами виробництва, удосконалення методів оцінки й урахування факторів складності і умов праці, формування професій широкого профілю [3].

Форми оплати праці мають визначатися залежно від рівня механізації робіт:

1) в очисних вибоях з вийманням вугілля відбійними молотками та комбайнами з індивідуальним кріпленням і в підготовчих вибоях з проведенням виробок буропідривним способом треба зберігати відрядну оплату;

2) у комплексно-механізованих очисних і комбайнових підготовчих вибоях доцільно застосовувати комбіновану форму оплати.

Оплата праці на основних процесах вугледобутку повинна бути орієнтована на стимулювання інтенсифікації виробництва – досягнення стійких високих навантажень на очисні вибої, підвищення швидкості проведення підготовчих виробок – головних факторів підвищення ефективності роботи шахти. В цьому випадку система оплати праці повинна передбачати:

- встановлення жорсткої залежності оплати від результатів праці, виключення штучного її регулювання і одночасно забезпечення стабільності і гарантованості заробітків, звуження діапазонів їх коливання шляхом застосування замість відрядної комбінованої або в окремих випадках почасової форм із застосуванням стабільних норм і нормативів оплати;

- цілеспрямоване стимулювання інтенсифікації робіт шляхом застосування шкал преміювання з переважним заохочуванням за планомірне підвищення навантажень на вибої (швидкостей проведення виробок) у порівнянні зі стабільними нормативними навантаженнями;

- виплата у знижених розмірах премій при деякому недовиконанні плану виробництва за умови, що досягнуте фактичне навантаження на вибій не нижче нормативного.

При проектуванні форм і систем заробітної плати, встановленні показників і умов матеріального стимулювання (преміювання, застосування надбавок, доплат) на всіх процесах виробництва необхідно враховувати якість продукції (виконання робіт, послуг), економію матеріальних ресурсів, дотримання норм і вимог охорони праці.

Таким чином, основними шляхами вдосконалення оплати праці є: вдосконалення тарифної системи, зміна форм та систем заробітної плати з урахуванням сучасних умов виробництва, введення і розповсюдження методів регулювання фондів оплати праці по підприємствам в залежності від кінцевих економічних результатів їх господарської діяльності. Ці шляхи в подальшій перспективі можуть бути використані для перебудови організації оплати праці на вугільних підприємствах України.

### *Литература:*

1. Ковальов В.М., Рижиков В.С., Єськов О.Л., Черненко І.М., Атаєва О.А. Економіка праці і соціально-трудова відносина. Навчальний посібник/ За ред. В.М. Ковальова. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 256 с.
2. Кияшко Ю.И, Беликов Ю.Д., Косарев В.В. О мотивации к повышению труда проходчиков// Уголь Украины. – 2007. - №3.
3. Амоша О.І., Стариченко Л.Л. Щодо погодинної оплати праці шахтарів// Уголь Украины. – 2008. - №8.



*А. С. Вискребець, О.О. Школяренко*

## **ПІДПРИЄМНИЦТВО В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ**

*Немає поганої землі, є погані господарі.*

*Народна приказка*

Відомо, що ніяке суспільство не зможе функціонувати нормально, якщо не матиме високорозвиненого аграрного сектора і достатньої кількості продовольства для забезпечення населення. Кожна країна вправі здійснювати свою аграрну політику, виходячи з конкретних умов, економічних і технологічних можливостей, рівнів земле- і водозабезпеченості, історичних традицій народу та ін.

В Україні головним ресурсним потенціалом є земля. А тому в історії України не тільки нині, але й з найдавніших часів аграрне питання завжди було актуальним і складним. Сьогодні, саме в аграрному секторі створюється більше третини національного доходу, формується 70% обсягу загального роздрібного товарообороту, зосереджено біля третини основних виробничих фондів, працює четверта частина населення, зайнятого в економіці України.

За даними ООН, українська земля має можливість повноцінно годувати 100 млн. чол. Досягти цього можна при нормальному господарюванні. Сьогоднішній стан сільського господарства України є критично небезпечним. Щороку з полів вивозиться до 600 млн. т родючого ґрунту, за останні 30 років середній вміст гумусу знизився з 3,5% до 3,2%, різко зросла кислотність і засоленість, площа ерозованих земель щорічно збільшується на 80-100 тис. га і досягла третини ріллі[1].

Значно погіршилося матеріально-технічне оснащення сільського господарства. На кожний фізичний трактор в Україні зараз припадає 72 га орних земель. У Німеччині цей показник становить 8, Франції - 12, США - 28 га. На 1000 га припадає лише 7 зернових комбайнів, а в Німеччині - 25, у США та Франції - 19.

У таких несприятливих умовах міг тільки тривати спад сільськогосподарського виробництва.

Для виходу із кризового стану в агропромисловому комплексі уряд України розробив Національну програму розвитку основних галузей сільського господарства, ключовою метою якої є зупинення спаду агропромислового виробництва, досягнення раціональних норм споживання продуктів харчування на душу населення, визначення основних напрямів економічних, спеціальних та правових відносин в аграрній сфері, створення економічного механізму функціонування різних форм власності та господарювання [2].

Основними шляхами реалізації Національної програми є докорінне поліпшення наявного ресурсного потенціалу, нарощування його якісних і кількісних параметрів, державна підтримка пріоритетних напрямів розвитку агропромислового виробництва, широке застосування економічних важелів у виробничих відносинах, формування господаря землі.

Стабільний розвиток сільськогосподарського виробництва можливий при докорінній зміні соціально-демографічної ситуації на селі, подоланні гострої депопуляції на основі підвищення народжуваності, матеріальній підтримці сільських сімей, ефективній міграційній політиці тощо. Сільськогосподарське виробництво має деякі особливості. А саме:

- природно-кліматичні умови, структура ґрунту впливають на продуктивність праці;
- природно-кліматичні фактори зумовлюють і ритм виробництва, його сезонний характер, значний розрив між робочим періодом і часом виробництва;
- особливості використання техніки, фінансування і формування доходів сільськогосподарських підприємств у зв'язку з сезонним характером виробництва;
- остаточний розмір доходів формується лише наприкінці року, після реалізації продукції;
- спеціалізація виробництва зумовлена географічними і природно-кліматичними факторами;
- значна частина виробленої продукції споживається в середині господарств;
- велика залежність результатів виробництва від погодних умов вимагає створення в господарствах страхових фондів на випадок посухи, повені, іншого стихійного лиха.

Економічна реформа, формування ринку, розвиток різних форм власності у сільському господарстві України визначають складні завдання, вирішення яких вимагає ділової активності, підприємливості та комерційної ініціативи. Важлива роль у розвитку комерційних засад та підприємництва на селі шляхом купівлі-продажу відводиться фермерству - новому соціально-економічному явищу, яке сприяє переходу до багатокладного господарювання. Нині в Україні склались такі види сільськогосподарських підприємств (ферм):

1. Приватне підсобне господарство громадян - форма виробництва, яка ґрунтується на приватній власності громадян, а також на їхній особистій праці та праці членів їх сімей і є додатковим джерелом прибутків та має споживчий характер.

2. Приватні сільськогосподарські підприємства займаються виробництвом сільськогосподарської продукції та товарів, діють на засадах підприємництва і самоврядування, на основі об'єднання земельних наділів та технічних засобів кількох господарств.

3. Селянське (фермерське) господарство - сімейно-трудова об'єднання жителів села, робота яких пов'язана з землеробством, особистою працею, спря-

мованою на виробництво товарної маси продуктів харчування, продовольства й сировини і на одержання доходів.

4. Сільськогосподарські кооперативи - добровільні об'єднання фізичних і юридичних осіб на засадах членства, об'єднання пайових внесків, участі у спільній сільськогосподарській виробничій діяльності, а керівництво здійснюється виборними особами.

5. Акціонерні товариства - підприємства, капітал яких утворюється за рахунок внесків його учасників (акціонерів) шляхом придбання акцій.

Характеризуючи різні види селянських (фермерських) господарств, не можливо віддати перевагу одному з них. Кожна з розглянутих організаційних форм має як переваги, так і вади, що в конкретних умовах проявляється по-різному. За даними Міністерства статистики більшість фермерських господарств створені в рослинництві. Головними причинами згортання тваринництва є перекіс у закупівельних цінах та нестача кормів.[3]

Сучасний економічний стан створив чимало труднощів у аграрному секторі. Певні труднощі пов'язані з відсутністю сучасної системи матеріально-технічного постачання, сервісного і консультаційного обслуговування, ефективного механізму захисту цін на основні продовольчі товари та ін. Ослаблена фінансова допомога фермерам з боку держави. У розвитку фермерства в Україні відчуються такі труднощі:

- \* відсутність потрібного власного капіталу;
- \* відсутність матеріально-технічної бази через слабку фінансову підтримку і недостатнє кредитне забезпечення;
- \* дисбаланс у паритеті цін на промислову і сільськогосподарську продукцію, продукцію рослинництва і тваринництва;
- \* недосконалість системи оподаткування спонукає фермерів до бартерних операцій і приховування частини виробленої продукції;
- \* недостатньо сформована психологія селян до приватного господарювання;
- \* низький рівень організації кооперування фермерів, створення асоціацій;
- \* недосконалість правової захищеності фермерів (селян) від бюрократичного апарату держави та колективних сільськогосподарських підприємств.

Для підвищення ефективності функціонування фермерських господарств потребують першочергового вирішення такі питання:

- \* виділення фермерам земельних площ згідно з діючим законодавством;
- \* надання державної підтримки у придбанні техніки, проектуванні і будівництві доріг, мереж електро- та водопостачання тощо;
- \* своєчасних розрахунків з фермерами за продану державі продукцію з відповідною індексацією;
- \* збільшення розмірів фермерських господарств за рахунок оренди земель та кооперування;
- \* удосконалення системи оподаткування фермерів;

\* надання фермерам пільгових довгострокових та короткострокових вітчизняних та іноземних валютних кредитів під заставу майна і майбутній урожай для придбання високопродуктивної техніки, придбання племінної худоби, оборотних засобів (добрих, насіння, пестицидів та паливно-мастильних матеріалів);

\* кооперування фермерів у переробці, збуті продукції, постачанні, технічному обслуговуванні тощо;

\* інформаційне забезпечення фермерських господарств;

\* створення системи підготовки і перепідготовки фермерів;

\* організація консультаційних служб для фермерів з технологічних, економічних, юридичних питань;

\* фінансування досліджень з проблем розвитку фермерства.

З масовою організацією фермерських (селянських) господарств аграрна економіка стане антимонопольною та конкурентноздатною. Фермерські господарства спроможні збільшити виробництво і поповнити торгівлю продуктами харчування і тим самим зробити вагомий внесок у вирішення національної продовольчої проблеми. Зрозуміло, високотоварні, конкурентноздатні господарства будуть сформовані за сприятливих умов за певний час, але саме в наш час закладаються економічні, законодавчі, нормативні, організаційні підвалини агробізнесу.[4]

Роль Держави, тобто роль Міністерства аграрної політики, полягає в створенні таких умов, які б забезпечили рівні умови прибуткової діяльності для всіх суб'єктів аграрного ринку.

До прийняття довгострокової програми розвитку АПК потрібно:

- сформувати систему цінового моніторингу на аграрному ринку, який включає поняття збору, аналізу, поширення цінової інформації споживачам на внутрішньому та зовнішньому ринках, а також науково обґрунтований та реалістичний прогноз формування цін на основні види продовольства на перспективу;

- сформувати інфраструктуру оптових ринків - товарні біржі, аукціони живої худоби та птиці, оптові плодоовочеві та продовольчі ринки;

- сформувати інфраструктури аграрного ринку в сільській місцевості на рівні районної ланки - кооперативні агро торгові доми, сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, кредитні спілки, споживчі товариства, приватні сервісні бізнесові структури;

- сприяти просуванню сільськогосподарської продукції на зовнішні ринки, в тому числі через виставки, ярмарки, із залученням потенціалу торгових представницьких місій закордоном, а також мережі Агентства з розвитку агро бізнесу;

- мобілізувати роботу по гармонізації і сертифікації сільськогосподарської продукції з міжнародними нормами;

- розробити і прийняти Національну програму з охорони і підвищення родючості ґрунтів, підвищення культури землеробства і впровадження екологічного землеробства;

- ціновий моніторинг аграрного ринку;
- удосконалити податкову систему по відношенню до сільського господарства;
- законодавчо забезпечити впровадження кредитування села;
- з метою забезпечення реалізації державної політики підтримки селянських (фермерських) господарств, створення стабільних фінансових умов для становлення і розвитку конкурентноспроможного приватного сектора економіки регламентувати порядок надання та використання коштів фінансової підтримки селянських (фермерських) господарств;
- налагодити випуск недорогої, малопотужної і маневреної сільськогосподарської техніки;
- з боку держави забезпечити контроль за якістю виготовлення техніки і запасних частин;
- відновити і забезпечити розвиток льонарства, хмелярства, картоплярства, розвиток скотарства;
- навести порядок з меліоративними системами, щоб вони функціонували за призначенням;
- повернутись до інтенсивного землеробства;
- мобілізувати роботу науково-дослідних установ в плані селекції і генетики;
- щоб держава взяла на себе будівництво доріг, газифікацію і телефонізацію сіл і населених пунктів;
- держава повинна компенсувати сільськогосподарським виробникам витрати на технічні роботи з культурами (вапнування, гіпсування, глибоке рихлення меліорованих земель та ін.), а також на придбання елітного насіння і племінного молодняка;
- враховувати загальносвітові тенденції до укрупнення бізнесу, в тому числі і сільськогосподарського[5].

### *Литература:*

1. Кулаєць М.М. Форми і методи розвитку підприємництва в аграрному виробництві – невід’ємна складова інноваційної діяльності / М.М. Кулаєць, П.А. Лайко // Наука і методика :зб. наук.-метод. праць. – К. : Вид-во "Аграрна освіта", 2008. – С. 28-37.
2. Кукурік Н.М. Розвиток підприємництва як необхідна умова виходу з економічної кризи // Вісник Львівського ДАУ : Економіка сільського господарства. – Львів : Вид-во Львівського ДАУ. – 1997. – № 3. – С. 92-95.
3. Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.10.
4. Музика П.М. Розвиток інноваційного підприємництва в агропромисловому виробництві України : монографія. –Львів.–2005.–С. 6-23.
5. Шпикуляк О.Г. Ефективність управління аграрним підприємством // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С. 22-25.

## **ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Особое внимание руководством промышленных предприятий уделялось развитию материальных активов, как основному фактору создания стоимости предприятия. Переход экономики к постиндустриальной стадии развития определил изменение условий конкуренции, методов управления предприятиями, привел к необходимости выявления новых источников создания стоимости.

Таким источником явились нематериальные активы, одним из главных атрибутов которых стали знания как основной фактор производства и создания богатства. В частности речь идет об интеллектуальном потенциале предприятия.

Интеллектуальный потенциал в контексте инновационной политики предприятия можно рассматривать как его готовность к генерированию и освоению инноваций на основе приобретенного и накопленного запаса интеллектуальных активов.

Структура интеллектуального потенциала предприятия определяется наличием базы знаний, интеллектуальным уровнем сотрудников, опытом инновационной деятельности. Интеллектуальный потенциал промышленного предприятия, отражает объективные возможности отрасли по производству и реализации продукции и получению доходов.

В зависимости от специфики деятельности предприятия осуществляется построение модели оценки интеллектуального потенциала. Соответственно определяется индивидуальная система показателей для расчета интеллектуального потенциала и определения стратегии развития.

При формировании показателей для оценки интеллектуального уровня промышленного предприятия следует учитывать, в первую очередь, инновационную составляющую, а именно: новизну выпускаемой продукции, новизну используемых технологий производства и технологий продажи, участие предприятия в проведении выставок, конференций, научных семинаров, ведении научно-исследовательской работы, образовательный уровень персонала, кадровое построение, отношения с клиентами.

Каждая экономико-математическая модель содержит экзогенные (независимые) факторы, величина которых определяется вне модели и эндогенные (зависимые), их значения устанавливаются в результате решения модели. На величину интеллектуального потенциала предприятия могут оказывать влияние такие факторы:

- объем интеллектуальных ресурсов;
- состав и качество конкретного вида интеллектуальных ресурсов;

- пропорции и сочетания их между собой;
- степень создания интеллектуальным активом добавленной стоимости;
- степень удовлетворенности сотрудников, клиентов.

Поскольку элементы интеллектуального потенциала не являются взаимозаменяемыми, то и оценка отдельных его элементов обладает определенной спецификой. Например, интеллектуальный потенциал, сконцентрированный в умениях и квалификации работников, обычно прирастает со временем, тогда как своевременно не лицензированные и не материализованы в продуктах патенты довольно быстро теряют свою ценность.

Измерение знаний – задача непростая, больше похожая на искусство, чем на науку. Построение модели оценки величины интеллектуального потенциала предприятия базируется на определенных научных принципах.

В общем случае к таким принципам построения модели относятся:

- степень универсальности модели, характеризующее полноту отображения в модели свойств, характерных моделируемому объекту.

- экономичность, которая определяется затратами ресурсов на ее реализацию.

Соответственно, чем меньше эти затраты ресурсов, тем модель экономичнее.

- адекватность модели представляет ее способность отображать заданные свойства объекта с погрешностью, не выше заданной. При этом говорят о точности модели, которая оценивается степенью совпадения значений параметров реального объекта и значений тех же параметров, рассчитанных с помощью рассматриваемой математической модели.

Для построения модели оценки интеллектуального потенциала сформулированы следующие принципы:

- многомерность метрики (индикаторы, тренды, векторы и скорость).

Данный принцип характеризует показатели разного уровня, необходимые для установления целей, измерения и предсказания результатов, демонстрации тенденций развития и т.д.

- легкость запоминания показателей, т.е. их не должно быть много для легкости использования и интерпретации.

- процесс развития метрических показателей должен создавать стоимость – измерять нужно те виды деятельности, которые создают интеллектуальный потенциал предприятия или имеют важное стратегическое значение для его деятельности. При этом к процессу метрических исследований необходимо привлечь как внутреннюю, так и внешнюю среду организации.

Таким образом, сформулированные принципы позволят построить адаптивную модель, позволяющую произвести интегрированный расчет интеллектуального потенциала предприятия.

### *Литература:*

1 Э. Брукинг. Интеллектуальный капитал / Пер. с англ.; Под ред. Л. Н. Ковалик. – СПб.: Питер, 2001. – 288с.

2 Глухов В. В., Коробко С. Б., Маринина Т. В. Экономика знаний. – СПб.: Питер, 2003. – 528с.

- 3 Букович У., Уильямс Р. Управление знаниями. Руководство к действию. – М.: ИНФРА – М, 2002.
- 4 Каплан Роберт С, Нортон Дейвид П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 512 с.
- 5 Шелобаев С. И. Математические методы и модели в макро- и микроэкономике, финансах, бизнесе. – 2000.

*Н.В. Зарубеева*

## **ВИКОРИСТАННЯ ТЕОРІЇ ІГОР З ПРИРОДОЮ ДЛЯ ВИБОРУ КОМПЛЕКСНОЇ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА**

Зовнішні умови господарювання підприємства характеризує низка складових – політичні, соціальні, економічні, екологічні. Якщо розглядати економічну складову, то майже завжди прогнозний стан являє собою невизначеність. Для вибору стратегії управління підприємством можна запропонувати теорію ігор з природою.

При цьому роль природи належить зовнішньому економічному середовищу. Воно має циклічний характер розвитку, та складається з чотирьох фаз – криза, депресія, поживлення та бум. Кожну з цих фаз характеризують певні значення економічних показників, таких як ринковий відсоток та обсяг реалізації. Проведені дослідження залежності цих показників від стадії економічного циклу для коксохімічної промисловості наведено в таблиці 1 [1].

Стратегію підприємства можна визначати на основі структури його балансу. Залучення коштів в діяльність підприємства можна поділити на власні та позикові. В свою чергу позикові кошти поділяються на позикові безоплатні (кредиторська заборгованість, поточні зобов'язання за розрахунками, відстрочені податкові зобов'язання) та позикові платні кошти (кредити банків, надані векселя). Вкладення коштів в активи зазвичай поділяють на необоротні та оборотні. Можна застосувати поділ на кошти які беруть участь в операційній діяльності (основні засоби, запаси сировини, незавершене виробництво, готова продукція, дебіторська заборгованість та інші) та ті, які не беруть участь в операційній діяльності (довгострокові та короткострокові фінансові інвестиції, грошові кошти).

В залежності від питомої ваги коштів, які не приймають участь в операційній діяльності можна відокремити агресивну та консервативну стратегії. Так найбільшій долі коштів в операційній діяльності відповідає агресивний підхід. Таким чином забезпечується найбільша її (операційної діяльності) дохідність, але така стратегія пов'язана з великим ризиком. Порушення в операційному



циклі можуть призвести до суттєвих втрат для підприємства. Фінансові вкладення є найбільш ліквідними та дозволяють у складних умовах уникнути втрат.

Таблиця 1 –  
Залежність зміни обсягу реалізації коксохімічної продукції та ринкової ставки відсотку від стадії економічного циклу

	Стан економіки			
	Криза	Депресія	Пожвавлення	Бум
Змінення обсягу виробництва ( $\Delta Q$ )	-0,1	-0,01	0,05	0,09
Середня ринкова ставка відсотку ( $i_{cp}$ )	0,2	0,05	0,1	0,15

Можна відокремити 27 стратегій. Назва стратегії визначається за трьома складовими – «XYZ», де X – питома вага залучення позикових коштів; Y – питома вага залучення позикових платних коштів; Z – питома вага коштів, які не приймають участь в операційній діяльності підприємства. Кожна з складових може приймати наступні значення: «В» - велика питома вага; «С» - середня питома вага; «Н» - низька питома вага. Для кожної зі складових межі стратегій різняться. Межі стратегій визначено на основі даних 10 коксохімічних підприємств України (табл.2).

Таблиця 2 –  
Межі стратегій комплексного управління структурою балансу для коксохімічних підприємств України

Елемент структури балансу	Межі стратегій					
	Високий (В)		Середній (С)		Низький (Н)	
Позикові кошти	0,34	0,5	0,18	0,33	0,02	0,17
Позикові платні кошти	0,26	0,38	0,13	0,25	0	0,12
Кошти в операційній діяльності підприємства	0,931	1	0,861	0,93	0,8	0,86

Далі визначено комплексні стратегії управління структурою балансу, які використовувались на коксохімічних підприємствах з 2002 по 2008 рік (табл. 3). Однак існують випадки, коли доля коштів перебільшує межі стратегій для позикових коштів (0,5) або позикових платних коштів (0,38), а також коли кількість коштів в операційній діяльності підприємства менша запропонованих (0,8). В цих випадках елементу призначено назву Нл (надлишкові кошти).

Таблиця 3 –

Комплексна структура балансу коксохімічних підприємств України  
2002 – 2008 рр.

Підприємство	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ВАТ «Авдіївський коксохімічний завод»	НС	НС	НлНлНл	ВНл	ННл	СНл	лНН
ВАТ «Алчевський коксохімічний завод»	НВ	лСВ	Н лНВ	лСВ	НС	НС	лНВ
ВАТ «Баглійкокс»	НВ	лНВ	Н лНВ	лНВ	лНН	лНН	лНВ
ВАТ «Дніпродзержинський коксохімічний завод»	НВ	НВ	Н лНВ	НВ	НВ	лНВ	НВ
ВАТ «Дніпрококс»	НВ	НВ	В НВ	лНВ	лНС	лНН	НВ
ВАТ «Донецьккокс»	СВ	НВ	С НС	НС	НН	ННл	НС
ЗАТ «Єнакієвський коксохімпром»	лСВ	лСВ	Н лВС	лСВ	лСВ	лСВ	лСВ
ВАТ «Запоріжкокс»	лСВ	лНВ	Н лНВ	НС	НС	НВ	лНВ
ЗАТ «Макіївкокс»		НВ	В НВ	НВ	НВ	НВ	лСВ
ВАТ «Ясинівський коксохімічний завод»	СВ	СВ	Н лНВ	СВ	СВ	НВ	НВ

Вже на цьому етапі аналізу виявляються помилки в формуванні структури балансу та напрямки її вдосконалення. Але для більш ретельного аналізу можна скористатися теорією ігор.

Оцінку найкращої структури балансу можна здійснити на основі показника доданої економічної вартості (EVA), якій на думку фахівців зараз є найбільш показовим для оцінки ефективності функціонування підприємства. Він характеризує економічний прибуток діяльності підприємства та перебільшення остаточного доходу над альтернативними витратами щодо залучення в підприємство інвестованого капіталу. Є інструментом оцінки бізнесу та індикатором якості управлінських рішень. Оцінює додану ринкову вартість підприємства, створену інвестиціями в операційну діяльність.

$$EVA = IC * (ROI - WACC) = NOPAT - IC * WACC$$

де  $IC$  – інвестований капітал;

$ROI$  – рентабельність інвестованого капіталу;

$WACC$  – середньозважені витрати на капітал;

$NOPAT$  – чистий операційний прибуток після оподаткування до сплати відсотків за позиковими коштами.

$$NOPAT = EBIT * (1 - T)$$

де  $EBIT$  – операційний прибуток до оподаткування та сплати відсотків за позиковими коштами;

$T$  – ставка податку на прибуток.

$$WACC = w_e * k_e + w_d * k_d * (1 - T)$$

де  $w_e, w_d$  – відповідно питома вага позикового та власного капіталу;

$k_e, k_d$  – відповідно вартість позикового та власного капіталу.

В результаті приведення формули отримуємо її наступний вигляд:

$$EVA = 0,75\Pi + 0,75K * i * d_{ПКнл} - K * i * (d_{ОД} - d_{ПК} + d_{ПКнл}) * (d_{ПКнл} + 0,75(1 - d_{ПК}))$$

де  $\Pi$  – прибуток до оподаткування, тис. грн.;

$K$  – загальна сума капіталу підприємства, тис.грн.;

$i$  – ринкова норма відсотку;

0,75 – податковий коректор;

$d_{ПК}$  – питома вага позикових коштів в структурі балансу;

$d_{ПКнл}$  – питома вага позикових платних коштів в структурі балансу;

$d_{ОД}$  – питома вага коштів, які приймають участь в операційної діяльності в структурі активів [2].

Таблиця 4 –

Матриця обрання найкращої стратегії управління структурою балансу

Стратегія управління структурою балансу	Стан економіки			
	Криза ( $S_1$ )	Де-пресія ( $S_2$ )	Пожвавлення ( $S_3$ )	Бум ( $S_4$ )
BBB ( $R_1$ )	$V_{11}$ $EVA(R_1;S_1)$	$V_{12}$ $EVA(R_1;S_2)$	$V_{13}$ $EVA(R_1;S_3)$	$V_{14}$ $EVA(R_1;S_4)$
BBC ( $R_2$ )	$V_{21}$ $EVA(R_2;S_1)$	$V_{22}$ $EVA(R_2;S_2)$	$V_{23}$ $EVA(R_2;S_3)$	$V_{24}$ $EVA(R_2;S_4)$
.....	.....	.....	.....	.....
ННН ( $R_{27}$ )	$V_{27;1}$ $EVA(R_{27};S_1)$	$V_{27;2}$ $EVA(R_{27};S_2)$	$V_{27;3}$ $EVA(R_{27};S_3)$	$V_{27;4}$ $EVA(R_{27};S_4)$

На основі показників стратегії управління структурою балансу ( $d_{ПК}$ ,  $d_{ПКпл}$ ,  $d_{ОД}$ ) та показників, які оцінюють стан економіки ( $i_{ср}$ ,  $\Delta Q$ ) визначається значення оціночних коефіцієнтів ( $EVA$ ). Матриця має вигляд наведений в табл. 4.

Вибір найкращої стратегії управління структурою балансу здійснюється на основі критерію Лапласу, який базується на принципі недостатнього обґрунтування [3].

Таким чином, завдяки використанню теорії ігор з природою стає можливим прийняття обґрунтованих рішень в умовах невизначеності щодо структури джерел залучення коштів та напрямків їх вкладення в активи.

### *Литература:*

1. Кривоберець Б.І. Зарубеєва Н.В. Оцінка впливу кон'юнктурних коливань на металургійну галузь України// Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 36-1. – Донецк, ДонНТУ, 2009. – 314 с.
2. Мозенков О.В. Калюжний В.В. Ринкова вартість компанії у системі захисту корпоративних прав держави// Фінанси України. – 2009. – №2. – С. 82 – 98.
3. Костевич Л.С. Математическое программирование: Информационные технологии оптимальных решений. – Мн.: Новое знание, 2003. – 424 с.

*С.Н. Иванисов*

## **НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ**

После столетий беспощадной эксплуатации недр человечество постепенно приходит до понимания, что топливно-энергетические ресурсы Земли исчерпаны. По оценкам специалистов, принимая во внимание современные темпы добычи и потребления, легкодоступной нефти в мире осталось на 40-50 лет, природного газа – на 70-80 лет, а угля – на 300-350 лет.

Причем динамика потребления ресурсов неумеренно возрастает. А это означает, что человечество еще быстрее исчерпает существующие резервы. Поэтому энергетическая безопасность каждого государства, эффективность использования энергоресурсов становится темой номер один мирового порядка дня.

Данная проблема чрезвычайно обострилась и для нашего государства.

Снижение энергоемкости внутреннего производства, в котором большую роль играет энергосбережение, обеспечивающее значительное сокращение энергоресурсов во всех сферах их потребления, является ключевым направлением государственной экономической политики. Оно неизбежно должно привести к усилению энергетической безопасности и укреплению конкурентных позиций Украины. На этом акцентируют внимание авторитетные украинские ученые [1], [2], [3], [4].

Вместе с тем известно, что Украина на настоящем этапе имеет значительно худшие индикаторы экологичности производства, чем развитые государства мира, в том числе европейские. Международная статистика свидетельствует, что показатель экоэффективности отечественного производства сегодня в 2-5 раз хуже, чем аналогичные показатели государств Евросоюза. [4, с.5].

Общегодовой техникодостижимый потенциал возобновляемых источников энергии Украины в пересчете на условное топливо составляет более 76 млн.т, в том числе 60 млн.т у.т. за счет альтернативных источников энергии, 16 млн.т у.т. за счет использования вторичных источников энергии.

Наиболее перспективными направлениями альтернативных и возобновляемых источников энергии в Украине, по мнению специалистов, является биоэнергетика, утилизация шахтного метана, освоение экономически целесообразного гидростатического потенциала малых рек Украины.

Только утилизация шахтного метана даст возможность получить экономию 5 млн.т. у.т. традиционных энергоресурсов в год. Газификация бурого угля, торфа, отходов древесины оценочно может обеспечить в целом не меньше 20 млн.т у.т. Развитие этих альтернативных источников может стать приоритетным в части уменьшения использования природного газа и доведение его потребления до 40 млрд.м<sup>3</sup>, в соответствии с энергетической стратегией Украины до 2030 г.

Украина имеет значительный потенциал запасов бурого угля и торфа – соответственно 3,5 и 2 млрд.т, что дает возможность производить не менее 40 млрд.м<sup>3</sup> синтез-газа эквивалентного 25 млрд.м<sup>3</sup> природного газа, что больше собственной добычи на настоящий момент [4, с.7].

Надо сказать, что проблемам использования альтернативных источников энергии в Украине начали уделять внимание лет 20 назад, тогда как в развитых странах стимулирование новых энерготехнологий, вызванное нефтяным кризисом, имеет тридцатилетнюю историю. Тем не менее, реальной государственной поддержки этой отрасли энергетики в нашей стране пока нет.

С учетом причин высокой энергозатратности украинской экономики и перспективных направлений ее снижения, а также мирового опыта реализации политики энергоэффективности производства, можно определить основные направления политики эффективного управления энергоресурсами в Украине:

- Создание Государственного центра экспертиз, осуществляющего нормирование затрат энергии на единицу продукции и возможности использования альтернативных возобновляемых источников энергии;
- Создание в составе Минтопэнерго подразделения по планированию и использованию альтернативных и возобновляемых источников энергии;
- Содействие структурным реформам в сфере приватизации в энергозатратных отраслях национальной экономики с одновременным усилением централизованного подхода к разработке и периодической коррекции политики энергосбережения;

- Развитие программного подхода к энергосбережению на национальном, региональном и отраслевом уровне. Своевременный пересмотр законодательных и финансовых механизмов реализации этих программ;
- Совершенствование порядка нормирования удельных затрат энергоресурсов;
- Создание системы новых энергетических стандартов;
- Совершенствование системы государственной экспертизы по энергосбережению;
- Введение обязательной статистической отчетности по используемым энергоресурсам;
- Создание единого механизма государственного контроля в сфере энергосбережения и энергоэффективности. В этом механизме не должно быть дублирования функций органов государственной власти;
- Создание системы инвестиционного обеспечения масштабного внедрения инновационных проектов в сфере энергосбережения;
- Учитывая энергетическую стратегию Украины на длительную перспективу, ее планы повышения энергетической безопасности, интеграции в Европейский Союз, последовательно внедрять механизмы, обеспечивающие получение энергоресурсов за счет альтернативных и возобновляемых источников энергии.

### *Литература:*

1. Складові паливно-енергетичного балансу та енергозбереження України. В кн.: Забезпечення енергетичної безпеки України. Совет национальной безопасности и обороны Украины, Нац. институт проблем международной безопасности. К., НИПМБ, 2003.
2. Шидловський А.К., Стогніш Б.С., Кулик М.М та ін. Паливно-енергетичний комплекс України в контексті глобальних енергетичних перетворень. К., 2004.
3. Діак І.В. Енергозбереження: стан, проблеми та перспективи. Экотехнология и ресурсосбережение. Сборник трудов Восьмой научно-практической международной конференции "Энергетическая безопасность Европы XXI столетия. Евразийские энергетические коридоры". К., 2005. с. 44-47.
4. Ермішов С.Ф. – сучасна енергетична політика України: необхідні складові у макровимірі. "Енергосбережение" №7, 2006.

*Т.Льченко, О.В.Зелена, В.М.Скрипка*

## **МЕХАНІЗМ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ УКРАЇНИ**

Вугільна промисловість у сучасному світі зберігає роль найважливішої базисної галузі економіки. Якщо враховувати структуру вітчизняної промисловості та енергетики, стає зрозумілим, що вугілля, як один з основних видів ене-

ргоносіїв, збереже своє значення на багато десятиліть, а то й століття. Розвіданих запасів Україні вистачить на 450 років. Вугілля є фундаментом енергетичної незалежності України. Теплові станції дають половину електроенергії, виробленої в країні.

Ставлення уряду до вугільної промисловості в країні неадекватне. З 2002 року вугільна промисловість переживає четверту реорганізацію (з 1917 - 1991 р.р. їх було 40). Якщо всі попередні реорганізації не стосувалися основних осередків галузі - шахт, то останні перетворення почалися саме з них. Спочатку шахту позбавили права юридичної особи, зробивши її структурним підрозділом державного підприємства (ДП) або об'єднання, а тепер у ДП заборані вантажно-транспортні управління (ВТУ) і центральні збагачувальні фабрики (ЦОФи), їх прямо підпорядкували міністерству.

До чого це призведе? Перш за все збільшиться собівартість кінцевого продукту. ВТУ і ЦОФи вже зараз підвищують ціни на свої послуги, в той час як основні витрати несуть шахти. Тобто заробляють всі, крім тих, хто видобуває «чорне золото». В результаті у шахтарів втрачається мотивація до високопродуктивної праці. Їхня зарплата сьогодні залежить не стільки від обсягів видобутку, скільки від державних дотацій. У результаті шахтарі, за даними Держкомстату, за рівнем оплати праці перебувають на 15-17-му місці.

На мій погляд, доцільно повернути всім шахтам, що перебувають у державній власності, статус юридичної особи. На базі 7-ми державних підприємств Донецької області створити дві потужні вугільні компанії з обсягом видобутку 17 та 4 млн. т на рік. До складу компаній повинні бути включені шахтобудівні, вантажно-транспортні управління, збагачувальні фабрики й інші обслуговуючі виробництва. У результаті виходить зрозуміла і ефективна трирівнева система управління: шахта-вугільна компанія-Мінвуглепром.

Допомогти виправити ситуацію також зможе лізингова компанія, створена, наприклад, при НАК «Вугілля України». З одного боку, вона відсіче численних причеп-посередників, з іншого – дозволить сконцентрувати кошти на пускових об'єктах. Інтегруватися треба вертикально. В Україні з 147 державних шахт з прибутком працює, за даними Мінвуглепрому, не більше 10%. З цієї ситуації є два виходи: приватизація або інтеграція. Вважаю необхідним, зупинитися докладніше на другому шляху. Він полягає в тому, що створюється технологічний ланцюг: шахта - збагачувальна фабрика - тепла електростанція або шахта - коксохімзавод - меткомбінат. Інтеграція дозволить стабілізувати ціни на вугілля, поліпшити матеріально-технічне забезпечення шахт, підвищити зарплату шахтарям.

Така проблема, як відпрацьована порода і велика кількість териконів, які виводять з господарського обороту родючі землі, теоретично вирішена. Український учений Анатолій Мнухін, заступник директора з наукової роботи Макіївського державного науково-дослідницького інституту з безпеки робіт в гірській промисловості, розрахував, як перетворити терикони в «золоті гори» і заробляти на цьому мільйони доларів. Крім того, реалізація його проекту на-

дасть робочі місця шахтарям. Мнухін запевняє, що з відпрацьованої руди цілком реально здобувати найцінніші хімічні елементи. Наступним «каменем спотикання» є використання вугілля на ТЕС і викиди CO<sub>2</sub> в атмосферу. Сьогодні за допомогою сучасних технологій можна довести ККД вугільної енергетики до 45%, а з використанням новітніх технологій - до 85%. Дані свідчать, що вартість електроенергії, яку виробляє сучасна ТЕС на вугіллі, в півтора рази нижче отриманої на газі. Проте в результаті спалювання вугілля в енергетичних установках в атмосферу потрапляють тверді і рідкі аерозолі, відбувається викид азоту і зростання кількості діоксиду вуглецю, але учені розробили (журнал «Вугілля України» №6 2008) спеціальні котли для ТЕС, що працюють на вугіллі, використання яких дозволить підвищити ефективність теплоелектростанцій з 30 до 42% і знизити викиди діоксиду вуглецю на 23%, а також пропонують при спалюванні вугілля застосовувати біологічні добавки, які знижують рівень викидів CO<sub>2</sub>. Перевага нових казанів полягає в тому, що їх можна встановлювати на діючих електростанціях. Стосовно метану, який супроводжує вуглеводобуток пропоную використовувати його в якості природного газу (а можливо й замість нього), хоча б у потребах населення. Аналізуючи перспективи і можливості, я можу зробити наступний висновок.

Зміст вуглеводневих газів у вугіллі настільки великий, що Донецький кам'яновугільний басейн можна розглядати як велике газове родовище із специфічними умовами розподілу газів. Геологічні запаси вуглеводневих газів, що містяться у вугільних шарах, перевищує 2,5 трлн. м<sup>3</sup>, при тому гірничо-геологічні умови - 95% шахт - газові. При споживанні населенням країни, за даними Мінпаливенерго, природного газу на рівні 10 364 900 м<sup>3</sup> щорічно, включаючи опалювальний сезон, загальних обсягів метану Донецького кам'яновугільного басейну (2,5 трлн. м<sup>3</sup>) вистачить більш ніж на 200 років (відношення загального обсягу до річного споживання). «Енергетична стратегія України до 2030 р.» має яскраво виражений «атомний» характер. Планується будівництво одинадцяти нових блоків АЕС сумарною потужністю 16,5 ГВт, дев'ять блоків, що замінять існуючі, загальною потужністю 10,5 ГВт та два додаткових блоки на ХАЕС по 1 ГВт кожен. Детальний аналіз основних показників Стратегії показує, що всі вони взаємопов'язані та підпорядковані основній ідеї документу - розвитку енергетики України за рахунок пріоритетного використання атомної енергії. Проте впровадження Стратегії вимагає величезних капіталовкладень. Ядерна енергетика і ядерно - паливний цикл обійдуться в 229,9 млрд. грн. Також існує ряд політичних і технологічних ризиків «атомного» розвитку енергетики, що закладений у прийнятті Стратегію. Політичний ризик атомного сценарію розвитку енергетики України полягає в тому, що існує потенційна загроза потрапити майже в повну залежність від Росії щодо постачань ядерного палива й устаткування для АЕС, як це вже трапилося з природним газом. Усі реактори, що експлуатуються зараз в Україні, зроблені в Росії. Ймовірно, що орієнтація на російське устаткування залишиться і надалі. Тоді явно вимальовується нова «атомна голка» залежності України від нашого сусіда з можливостями впливу через цю зале-



жність на інші економічні та політичні питання в Україні. Вважаю, що заміна газової орієнтації на атомну не відповідає інтересам України.

Виходячи із значущості вугільної промисловості в економіці України, політика енергетичної ефективності повинна зводитися, на мою думку, до наступного:

- пріоритетне забезпечення державою вугіллям власного виробництва;
- захист вітчизняної вугільної промисловості від надмірного імпорту вугілля;
- розробка умов, що сприяють залученню інвестицій, необхідних для розвитку вугільної промисловості;
- об'єднання шахт в вугільні компанії;
- перегляд «атомної стратегії»;
- повернення усім шахтам державної власності статус юридичної особи;
- створення лізингової компанії при НАК «Вугілля України»;
- приватизація або інтеграція у вигляді технологічного ланцюга: шахта - збагачувальна фабрика - теплова електростанція або шахта - коксохімзавод - меткомбінат);
- надавання в оренду з подальшою приватизацією (цілісний майновий комплекс);
- переробка відпрацьованої породи териконів за методом, запропонованим Мнухіним;
- заміна котлів для ТЕС, які дозволяють зменшити викиди CO<sub>2</sub> в повітря;
- раціональне використання метану як заміника природного газу.

### *Література:*

1. Амитан В.Н., Киклевич Ю.Н. Экономико-политические и социальные проблемы реформирования угольной промышленности за рубежом. Уголь Украины. - 2004. - №1. - с. 51-55.
2. Амоша А.И., Кабанов А.И., Стариченко Л.Л. Особенности и ориентиры развития угледобычи в Украине. Некоторые параллели с российским опытом. Уголь Украины. - 2005. - № 10. - С. 4-10.
3. Бойков Я.; Александрова Я. Виробництво і споживання паливно-енергетичних ресурсів в ХХ в. Світова економіка і міжнародні відносини. - К. : 2001. - № 9. - с. 43 - 48
4. Гребінників В. П.; Гусев С. М. Сучасний стан світової вугільної промисловості. Вугілля. - К. : 2001. - № 12. - с. 23 - 35

*К.І. Коломійцева*

## **МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

На сучасному етапі розвитку підприємств України ефективно управління запасами є актуальною проблемою. Разом із тим, загальновідомо, що саме при формуванні системи управління цією частиною оборотних активів підприємств залишається багато невирішених проблем. Одна з основних причин такого ста-

ну – недостатній розвиток основних положень систем управління матеріальними запасами підприємств у складних умовах ринкової трансформації господарства. В практичних умовах зберігається тенденція до створення наднормативних запасів, що негативно позначається на фінансовому стані підприємств. Від стану управління запасами залежить тривалість як виробничого, так і всього операційного циклу підприємства. Тому дослідження складу й структури запасів, формування науково обґрунтованих принципів і розробка практичних методів по управлінню запасами в сучасних умовах є необхідними для вирішення проблеми ефективного використання виробничих ресурсів.

Наявність і стан запасів чинить на фінансовий стан підприємства значний вплив. Нагромадження значних обсягів запасів свідчить про спад ділової активності підприємства. Наявність менших за обсягом запасів, що мають більшу оборотність, означає, що виробнича діяльність забезпечується меншим обсягом фінансових ресурсів. Запаси ресурсів і незавершене виробництво є істотним і необхідним елементом роботи підприємства. У багатьох організаціях значну питому вагу в складі запасів займає готова продукція, що пов'язане з конкуренцією, втратою ринків збуту, низькою купівельною спроможністю господарюючих суб'єктів і населення, високою собівартістю продукції, неритмічністю випуску, відвантаження й інших факторів. [2] Збільшення залишків готової продукції на складах організації приводить до тривалого зв'язування оборотних коштів, відсутності грошової готівки, потреби в кредитах і сплаті відсотків по них, росту кредиторської заборгованості постачальникам, бюджету, працівникам. Це є причиною зниження ефективності виробництва, низької платоспроможності організації й банкрутства.

Тому необхідне управління матеріальними запасами на підприємствах, яке визначається як група функцій управління, що підтримують повний цикл потоку матеріалу від закупки та внутрішнього контролю за перетворенням матеріальних запасів на готовий продукт і контролю в процесі здачі на склад, до доставки та розповсюдження закінченого продукту. Серед існуючих методів необхідно виділити наступні.

**Метод ABC-аналізу** пов'язаний із правилом Парето (80% вартості дають тільки 20% найменувань товарів, тому витрати на управління запасами залежать в основному від динаміки за цією номенклатурою). Для класифікації товарів за методом ABC використовується обсяг продажу. Категорія «А» включає товари, обсяг продажу, яких становить 80% загального обсягу. Зазвичай у цю категорію потрапляє 5 - 20% номенклатури. У категорію «В» потрапляє приблизно третина найменувань товарів з 15-процентним обсягом продажів. До категорії «С» належать усі інші позиції номенклатури. Відповідно до принципу Парето більше уваги приділяється товарам категорії «А». Тому інвентаризація, транспортування і планування постачань цих товарів мають бути ретельно продумані.

**Метод XYZ-аналізу** характеризує рівномірність запуску окремих видів (сировини, матеріалів) у виробництво. В основі цього методу лежить розраху-

нок коефіцієнта варіації продажу для кожного товару за визначений період часу. За значенням коефіцієнта варіації товари групують у три категорії. До категорії «X» відносяться товари, що характеризуються стабільною величиною споживання і високою точністю прогнозу (коефіцієнт варіації перебуває в межах 0 - 10%). Категорія «Y» - це запаси, споживання яких характеризується відомими тенденціями (наприклад, сезонними коливаннями попиту) і середніми можливостями прогнозування (коефіцієнт варіації знаходиться в межах 10 - 20%). Запаси категорії «Z» споживаються нерегулярно і характеризуються невисокою точністю прогнозування (коефіцієнт варіації вище 20%).

**Поєднанням методів ABC і XYZ-аналізу** було отримано дев'ять категорій, для кожної з яких стало можливим запропонувати індивідуальну схему управління. Слід також врахувати, що на процес розробки впливають такі фактори, як умови роботи з постачальником, терміни постачання товарів, мінімальний обсяг закупівлі і т.д.

Для запасів категорії «AX» характерним є рівномірний продаж і передбачуваність споживання. Для товарів цієї категорії необхідно робити щоденний контроль залишків, формувати страховий запас і робити попередні закупівлі.

Категорія «AY» характеризується нерівномірним, але передбачуваним попитом і займає в обсязі продажу рівне місце з категорією «AX». Для товарів категорії «AY» також потрібен щоденний контроль залишків і формування страхового запасу, але закупівлі з випередженням для цієї категорії особливого сенсу не мають.

Для товарів категорії «BX» характерний рівномірний продаж і передбачуваність попиту, але при цьому вони дають менший грошовий обіг і прибуток, ніж товари категорії «AX». Для категорії «BY» має сенс застосовувати схему категорії «AY».

Для товарів категорій «AZ» і «BZ» оптимальною буде схема, за якої покупець попередньо замовляє обсяг постачання.

Категорії «CX» і «CY» забезпечують несуттєвий прибуток. Доцільна наявність цих товарів тільки в разі потреби підтримки номенклатурного ряду. Для категорії «CZ» характерні непередбачуваність і малий обсяг попиту. Тому запасів товарів цієї категорії бажано позбутися в найкоротші терміни.

Застосування методик класифікації товарів дозволяють ефективніше задіяти людські, матеріальні і грошові ресурси підприємства, становлять велику цінність для відділу продажів, відділу закупівель, відділу логістики і, природно, для керівництва підприємства.

**Концепція бережливого виробництва та система «точно в термін».** В основі бережливого виробництва лежить ідея, відповідно до якої будь-які дії на підприємстві необхідно розглядати з позиції споживача: створює ця дія цінність для споживача або ні. Якщо проаналізувати роботу підприємства, то виходить, що дії, які додають цінність продукту на всіх стадіях, становлять усього лише 5 - 10%, а 90 - 95% - не додають цінності, тобто є витратами. [2] При цьому витрати - не тільки брак, але й будь-яка діяльність, яка споживає ресурси, проте

не приносить прибутку: надвиробництво, простої обладнання й персоналу, ремонт, надлишкові етапи обробки через недосконалість процесів, надлишок матеріально-технічних запасів, неповне використання інтелектуальних ресурсів.

Застосування концепції бережливого виробництва припускає використання системи «точно в термін», що визначається як система виробництва необхідних компонентів виробів у необхідних кількостях точно в той час, коли в них виникла потреба, а не заздалегідь. Кількість виробів повинне точно відповідати потребі для випуску кінцевої продукції.

Слід зазначити, що для зменшення обсягів запасів і для збільшення оборотності активів необхідне виконання наступних умов:

- перехід до предметної спеціалізації, що має на увазі виготовлення виробів на робочих місцях, розташованих по ходу технологічного процесу;
- ліквідація всіх непотрібних елементів виробничої системи (усунення видів діяльності, що не додає цінності);
- скорочення тривалості виробничого циклу;
- прагнення до мінімальних розмірів партії, що вимагає скорочення часу переналагодження;
- забезпечення нульових дефектів - забезпечення якості на всіх стадіях виробництва;
- робота з надійними постачальниками;
- забезпечення нульового числа поломок.

В умовах економічної кризи досягти роботи з низьким або нульовим рівнем запасів, що вимагає вирішення всіх проблем, які часто виникають на практиці, досить складно.

Існує «золоте правило» управління запасами - чим вище рівень менеджменту підприємства, тим менші запаси воно може собі дозволити. Із цього випливає, що мінімальні запаси або відсутність запасів припустимі на підприємстві з ідеальним менеджментом. А оскільки в житті ідеали недосяжні, є смисл прагнути не до мінімізації або максимізації ключових функцій управління запасами, а до їхньої оптимізації. При цьому одним з найважливіших завдань є розрахунок оптимального розміру замовлення. Значний інтерес для ефективного управління запасами представляє «Модель економічно обґрунтованого розміру замовлення» (EOQ-model), сутність якої докладно описав І.О.Бланк. [1] Вона може бути використана для оптимізації розміру як виробничих запасів, так і запасів готової продукції. Розрахунковий механізм моделі EOQ засновано на мінімізації сукупних операційних витрат на закупівлю й утримання запасів на підприємстві. Ці операційні витрати заздалегідь поділяють на дві групи: 1) сума витрат на розміщення замовлень; 2) сума витрат на утримання товарів на складі. [3]

Із зростанням середнього розміру однієї партії поставки товарів знижуються операційні витрати на розміщення замовлення і зростають операційні витрати на утримання товарних запасів на складі підприємства (і навпаки). Модель EOQ дозволяє оптимізувати пропорції між цими двома групами операційних витрат так, щоб сукупна їх сума була мінімальною. [3] Використання даної моделі дозволить

підприємствам забезпечити безперервний процес виробництва і реалізації продукції при мінімізації поточних витрат з обслуговування запасів.

Таким чином, беручи до уваги вищесказане, слід визначити, що на сьогоднішній день на українських промислових підприємствах необхідне формування нових більш діючих і досконалих методів управління запасами, які запобігли б створенню наднормативних запасів, а саме зв'язуванню грошових коштів підприємства в запасах; забезпечили б ефективне формування запасів (тобто їхню раціональну структуру; розробку оптимальної стратегії поставок, які гарантували б безперервність виробничого процесу; своєчасні взаєморозрахунки й одночасно - відстрочку платежів; відстеження ризиків), вирівнювання можливостей одержання прибутку з подоланням ризику від зайвого авансування грошових коштів у запаси в умовах нестабільності й невизначеності навколишнього середовища.

Розробка ефективної логістичної системи управління запасами є запорукою успішного функціонування підприємств в умовах економічних обмежень. Для її реалізації необхідно:

- впроваджувати систему контролю за використанням запасів у виробничому процесі з метою оптимізації витрат на транспортування, зберігання та підготовку до запуску у виробництво;
- підвищити інтенсивність використання запасів через прискорення їх обертання.

Необхідно також робити акцент на ефективному використанні ресурсів, мінімізації матеріальних запасів з точки зору гарантування фінансової безпеки підприємств, організація та забезпечення якої є однією з найважливіших проблем ефективного розвитку підприємництва в ринкових умовах будь-якого підприємства.

### *Литература:*

1. Бланк И.А. Управление активами. – К: Ника-Центр; Эльга, 2000, -720 с.
2. Плеханова Ю.О. Эффективное управление оборотными активами промышленных предприятий на основе концепции бережливого производства // Финансы и кредит. -2007.- № 19. – С. 56-58.
3. Хрімлі Т.К., Боженко А.А. Удосконалення управління оборотними активами підприємства на підставі використання економіко-математичних моделей / // Економіка промисловості. – 2006. -№ 3. – С.117-123.

*Г.С. Кононенко*

## **ЗАСТОСУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ЛАНЦЮГА НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

**Вступ.** Сучасні ринки збуту товарів харчової промисловості мають досить велику географію, наслідком чого є значний обсяг витрат, пов'язаних з товарорухом. Останнє забезпечують логістичні ланцюги, які формують наступні

учасники: виробник, оптові й роздрібні торговці, транспортні компанії. Підвищення ефективності роботи логістичного ланцюга розглядається як засіб забезпечення конкурентних переваг на ринку, отже розробки в цьому напрямку мають прямий практичний інтерес.

**Метою даної публікації** є доведення необхідності застосування логістичного ланцюга на підприємствах харчової промисловості.

**Завдання.** Для досягнення поставленої мети розглянуто необхідність застосування логістичних ланцюгів, проаналізовано склад і структуру логістичних ланцюгів, надано схему формування логістичного ланцюга на підприємствах харчової промисловості.

**Аналіз публікацій.** Питанням становлення та розвитку логістики як науки та різноманітні аспекти цієї проблеми висвітлені у наукових працях таких вчених: А.У. Альбеков, А.М. Гаджинський, Є.В. Крикавський, Л.Б. Миротин, О.А. Митько, Ю.М. Неруш, В.І. Сергєєв, Т.Б.Хлевицька, О.В.Бандирська, М.В.Різник, І.М.Карп, Є.В.Крикавський, Т.Д.Москвітіна, інші.

**Результати дослідження.** Харчова промисловість – одна з найбільших та найважливіших галузей промисловості України. Від рівня її розвитку, стабільності функціонування залежить стан економіки і продовольча безпека держави, розвиток внутрішнього і зовнішнього ринків, рівень життя населення. Одним з варіантів успішного розвитку цих підприємств є застосування логістики. Логістика направлена на оптимізацію витрат і раціоналізацію процесу виробництва, збуту і супутнього сервісу як в рамках одного підприємства, так і для групи підприємств. Зменшив витрати, собівартість продукції буде зменшена, а відповідно і прибуток підприємств збільшиться, тому застосування логістики є доцільним. Нині є багато визначень логістики. Автори ряду публікацій [1,2,3,4,5] розглядають її передусім як науку, що дає змогу оптимізувати кооперативні зв'язки. Логістика вирішує питання матеріальних та інформаційних потоків з товароруку (сировини, матеріалів, запасних частин), тобто з поставок. Загальним для всіх фахівців з логістики є системний розгляд виробничих процесів та їх транспортно-складського забезпечення з урахуванням сфери товарообороту.

Для того щоб уявити шлях, яким переміщується матеріальний потік, використовують поняття логістичний ланцюг. Синонімами цього терміна в англо-американській літературі з логістики є логістичний канал (logistical channe), канал розподілу (distribution channe) та ін. В Німеччині досить поширений термін логістичний ланцюг (die logistische Kette), що утверджений одним з національних стандартів.

Логістичний ланцюг - це лінійно впорядкована множина учасників логістичного процесу, які здійснюють логістичні операції із доведення зовнішнього матеріального потоку від однієї логістичної системи до іншої за умови виробничого споживання або до кінцевого споживача за умови особистого невиробничого споживання. [1]

Логістичний ланцюг складається з множини ланок логістичної системи. По логістичному ланцюгу підприємств харчової промисловості проходить товарний, інформаційний, фінансовий і сервісний потоки від постачальника до споживача.

Основні ланки логістичного ланцюга підприємств харчової промисловості: поставка матеріалів, сировини і напівфабрикатів; їх збереження; виробництво товарів; розподіл, включаючи відправку товарів зі складу готової продукції; споживання готової продукції. Тобто логістичний ланцюг це сукупність сторін, що беруть участь у логістичній операції.

Аналогічно логістичному ланцюгу існує й логістичний канал, що складається з постачальника, споживача, посередників і перевізників.

Параметрами логістичного ланцюга є організаційний коефіцієнт ланковості (показує, скільки разів продавалася та чи інша продукція) і складський коефіцієнт ланковості (свідчить про кількість зроблених перевалок на шляху проходження вантажу). Важливим у формуванні логістичних ланцюгів є зменшення логістичних витрат підприємств харчової промисловості. Загальні логістичні витрати – це витрати на реалізацію базових логістичних функцій (постачання, виробництво, збут), витрати на інформаційно-комп'ютерну підтримку та фінансові операції під час реалізації базових логістичних функцій, витрати на логістичне адміністрування, збиток від недостатнього рівня якості логістичного менеджменту та сервісу.

Розглянемо загальну схему формування логістичного ланцюга на підприємствах харчової промисловості (рис 1).

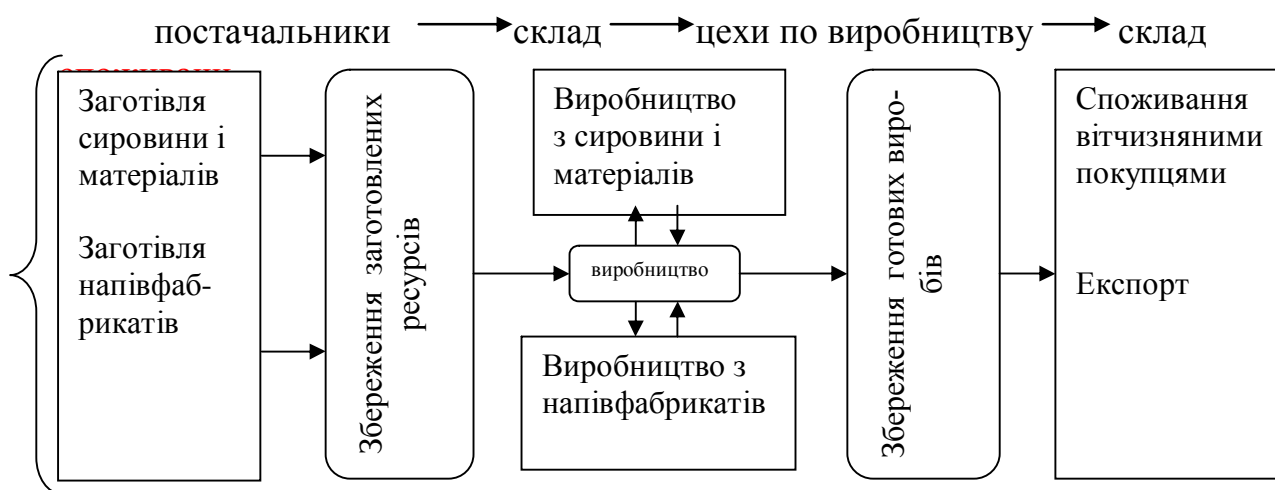


Рис. 1. Схема формування логістичного ланцюга підприємств харчової промисловості

Схема планування логістичного ланцюга складається з чотирьох процедур: планування поставок готової продукції; планування виробництва; планування потреби в матеріалах; планування техніко-економічного обґрунтування проектів. Методологія планування логістики універсальна, оскільки може використовуватись на будь-яких підприємствах.

Логістичний процес, здійснюваний підприємствами, складається з набору відпрацьованих логістичних технологій, які повинні вдосконалюватися протя-

гом практичної діяльності підприємств харчової промисловості. Маючи саму прогресивну технологію, неможливо досягти високої ефективності, не створив адекватної системи управління матеріальними потоками.

**Висновки.** Якщо розуміти сутність та процес створення логістичної системи, то є змога оптимізувати та управляти логістичними витратами. Можна припустити, що ці витрати пропорційні обсягу матеріальних запасів, саме вони є агрегованою характеристикою окремих складових логістичних витрат. Отже, логістична система регулює обсяги запасів. Витрати на їх утворення та збереження впливають на собівартість. Механізм цього впливу безпосередній. Він відбувається при скороченні транспортних чи складських витрат. Крім того, наявність виробничих запасів обумовлює виникнення втрат прибутку внаслідок втрачених можливостей, обумовлених їх існуванням.

Для досягнення мети логістики потрібна інтеграція компонентів логістичної системи підприємства, що повинна здійснюватись у трьох напрямках. По-перше, у функціональних сферах логістики її компоненти повинні бути інтегровані на основі загальних витрат. По-друге, фізичний розподіл, підтримка виробництва і постачання в одному логістичному зусиллі повинні бути скоординовані в єдиний матеріальний потік. По-третє, логістична політика повинна бути взаємопов'язана з усіма іншими частинами економічної політики підприємства.

### *Література:*

1. Ларіна Р.Р. Логістика: Навчальний посібник. – Д.: ВІК, 2005.- 335С.
2. Скворонек Ч. Логистика на предприятии: Учеб.-метод. пособие: Пер. с пол. / Ч. Скворонек, З. Сариуш-Вольский. – М.: Финансы и статистика, 2004.
3. Димарчук С. М. Логістична система управління та її взаємозв'язок з стратегією підприємства // Вісник ДУ "Львівська політехніка", 2000.— № 390.— С. 20–22.
4. Кобзева К.В. Логістична система підприємства // Економіка, Менеджмент, Підприємництво. Збірник наукових праць: Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2008.—№19. –116-122
5. Попова І.В. Особливості формування логістичних систем // Економічний простір: Збірник наукових праць. – № 12/2. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2008. – с.59-65
6. Ларіна Р.Р. Формування та забезпечення надійності регіональних логістичних систем. Монографія. – Донецьк: "Норд-Пресс", 2005. – 284 с.



## **СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ЄДИНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ УКРАЇНИ**

Ми живемо в епоху інформації, про це відомо всім. Тобто, той, хто нею володіє у великій кількості має перевагу на своїми конкурентами в бізнесі, політиці, суспільстві. В останні десятиріччя світ переживає перехід від “індустріального суспільства” до “суспільства інформаційного”. Рівень розвитку інформаційного простору суспільства вирішальним чином впливає на економіку, обороноздатність і політику. Від цього рівня в значній мірі залежить поведінка людей, формування громадсько-політичних рухів і соціальної стабільності. Цілями інформатизації в усьому світі і, в тому числі, в Україні є найбільш повне задоволення інформаційних потреб суспільства в усіх сферах діяльності, поліпшення умов життя населення, підвищення ефективності суспільного виробництва, сприяння стабілізації соціально-політичних відносин у державі на основі впровадження засобів обчислювальної техніки і телекомунікацій.

В Україні соціально-економічні і політичні перетворення, формування ринкової економіки об'єктивно призвели до необхідності суттєвої зміни інформаційних відносин у суспільстві. Незважаючи на значне розширення останнім часом ринку інформаційних послуг і продуктів, інформаційне забезпечення органів державної влади, суб'єктів господарювання і громадян залишається на низькому рівні. Можливість доступу до інформації, як правило, обмежується її відомчою належністю й обумовлена найчастіше посадовим становищем і соціальним статусом споживача. Не вирішена ще проблема доступу до територіально-віддалених інформаційних ресурсів. Більшість населення одержує інформацію в традиційному вигляді — друковані видання, радіо, телебачення тощо.

Існуючі проблеми можна вирішити тільки шляхом формування єдиного інформаційного простору України. Інформаційний простір є основою соціально-економічного, політичного і культурного розвитку та забезпечення безпеки України. Ефективний інформаційний простір повинен забезпечити побудову інформаційного суспільства в країні і входження її у світовий інформаційний простір.

Єдиний інформаційний простір являє собою сукупність баз та банків даних, технологій їх ведення і використання, інформаційно-телекомунікаційних систем та мереж, які функціонують на основі єдиних принципів і за загальними правилами, що забезпечує інформаційну взаємодію організацій і громадян, а також задоволення їх інформаційних потреб. Іншими словами, єдиний інформаційний простір складається з таких головних компонентів:

- 1) інформаційні ресурси (ІР) — бази і банки даних, усі види архівів, системи депозитаріїв державних ІР, бібліотеки, музейні сховища і т.ін.;
- 2) інформаційно-телекомунікаційна інфраструктура:

3) територіально розподілені державні і корпоративні комп'ютерні мережі, телекомунікаційні мережі і системи спеціального призначення та загального користування, мережі і канали передачі даних, засоби комутації та управління інформаційними потоками;

4) інформаційні, комп'ютерні і телекомунікаційні технології — базові, прикладні і забезпечувальні системи, засоби їх реалізації;

5) науково-виробничий потенціал в галузях зв'язку, телекомунікацій, інформатики, обчислювальної техніки, поширення і доступу до інформації;

6) організаційні структури, включаючи кадри, що забезпечують функціонування і розвиток національної інформаційної інфраструктури;

7) ринок інформаційних технологій, засобів зв'язку, інформатизації і телекомунікацій, інформаційних продуктів і послуг;

8) система взаємодії інформаційного простору України зі світовими відкритими мережами;

9) система забезпечення інформаційного захисту (безпеки);

10) система масової інформації;

11) система інформаційного законодавства.

Характерною рисою процесу формування єдиного інформаційного простору України є не тільки створення технологій і технологічної структури інформатизації для забезпечення взаємодії виробників інформації і її споживачів, розподіл знань, що накопичені в інформаційних банках даних, але і врахування соціальних, економічних і політичних аспектів його формування та інтеграції у світовий інформаційний простір. Об'єктивні знання, що зберігаються в інформаційних банках даних, тільки тоді можуть стати чинником прогресивних соціально-економічних якісних змін, коли вони знайдуть зацікавленого в них споживача і будуть йому доступні.

Головним політичним і економічним аспектом формування єдиного інформаційного простору України є подолання інформаційного монополізму управлінських і комерційних структур щодо відкритості інформаційних ресурсів — перехід від презумпції закритості інформації до презумпції відкритості інформації на законодавчій та економічній основі. Відомо, що саме інформаційний монополізм може стати головним живильним середовищем бюрократизму, волюнтаризму і корупції.

Цілі формування і розвитку єдиного інформаційного простору України:

1) забезпечення прав громадян на інформацію згідно з вимогами Конституції України;

2) створення і підтримка необхідного для стійкого розвитку суспільства рівня інформаційного потенціалу;

3) підвищення узгодженості рішень, які прийняті центральними органами державної влади, обласними державними адміністраціями та органами місцевого самоврядування;

4) підвищення рівня правосвідомості громадян шляхом надання їм вільного доступу до правових і нормативних документів, що визначають їх права, обов'язки й можливості;

5) надання можливості контролю з боку громадян і громадських організацій за діяльністю центральних і місцевих органів державної влади і органів місцевого самоврядування;

6) підвищення ділової і суспільної активності громадян шляхом надання рівної з державними структурами можливості користуватися відкритою науково-технічною, соціально-економічною, суспільно-політичною інформацією, а також інформаційними фондами сфер освіти, культури тощо;

7) інтеграція зі світовим інформаційним простором.

Інформаційний простір буде ефективним, якщо він стане відкритим для суспільства, що в свою чергу надасть можливість реалізувати узгоджені інтереси громадян, суспільства та держави на комплексній і системній основі. Ефективний інформаційний простір може бути створений і почне розвиватися на основі відповідної державної інформаційної політики, що забезпечить поступове прямування країни до побудови інформаційного суспільства. Цей рух повинен спиратися на новітні інформаційні, комп'ютерні, телекомунікаційні технології і технології зв'язку, розвиток яких призводить до бурхливого розвитку відкритих інформаційних мереж, насамперед Internet, що дає принципово нові можливості міжнародного інформаційного обміну і на його основі трансформації різноманітних видів людської діяльності. Перспективні інформаційні, комп'ютерні і телекомунікаційні технології багаторазово посилюють вплив ЗМІ на соціально-політичне і культурне життя людей.

Формування і розвиток єдиного інформаційного простору України і, зокрема, відповідних державних інформаційних ресурсів — проблема міжгалузєва і міжрегіональна. Вона потребує вирішення складних організаційних і техніко-технологічних питань, значних витрат і не може бути вирішена одномоментно. При цьому необхідне комплексне врахування соціально-економічних, правових і політичних аспектів інформатизації суспільства, всебічне використання організаційного, технологічного, технічного і нормотворчого досвіду, що отриманий при розвитку інформаційних просторів провідних країн світу. В умовах, коли більшість регіонів України недостатньо оснащені сучасними засобами інформатизації, було б доцільно організувати систему депозитаріїв державних інформаційних ресурсів.

Сучасний стан інформаційного простору України перешкоджає рівноправному включенню її у світове інформаційне співсуспільство. Робота щодо розвитку інформаційного простору в провідних країнах світу проводилася і проводиться за ініціативою і під патронажем вищих посадових осіб держави.

Державна політика формування і розвитку єдиного інформаційного простору України повинна здійснюватися з урахуванням інтересів центральних та місцевих органів влади, юридичних і фізичних осіб. Вона повинна враховувати можливості міжнародного співробітництва в сфері інформаційної технології,

продуктів та послуг, реальні можливості вітчизняної інформаційної індустрії в умовах ринкової економіки.

### *Литература:*

1. Про Державний комітет інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України: Указ Президента України від 25 липня 2000 р. // Офіційний вісник України. 2000. №30. Ст. 1257.
2. Зинченко А.С. Об информационной политике в Украине // Событие. 2000. №42.
3. Про удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення Президента України та органів державної влади: Указ Президента України від 14 липня 2000 р. // Урядовий кур'єр. 2000. 18 липня.
4. Матеріали Internet видань.

*О.М. Лизунова*

## **ЛІЗИНГ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ: НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ**

В останнє десятиріччя у країнах із розвиненими ринковими відносинами одержав розповсюдження аутсорсинг, тобто виконання зовнішньою організацією певних завдань або деяких бізнес-процесів, що не є профільними для бізнесу компанії, але є необхідними для оптимізації діяльності підприємства. На аутсорсинг ефективно передаються управління персоналом, бухгалтерський облік, маркетинг, логістика, реклама – такий перерозподіл бізнес-процесів є джерелом конкурентних переваг для підприємців, що його використовують. Особливої уваги заслуговує розвиток аутсорсингу обладнання, який реалізується в формі лізингу. Актуальним є застосування лізингу і в економіці України, оскільки він здатний зменшити витрати промислових підприємств і підвищити рівень їхньої конкурентоспроможності в цілому.

Лізинг являє собою перспективний інструмент фінансування довгострокових активів для вітчизняних підприємств, що мають потребу у оновленні матеріально-технічної бази виробництва. Поряд з цим, лізинг привабливий і для підприємств-виробників устаткування. Переваги лізингу для них полягають у наступному:

1. За допомогою лізингу розширюються канали збуту виробленої продукції, оскільки відбувається її оплата лізинговою компанією при покупці. Перспективною формою організації лізингових відносин стає створення підприємствами-виробниками у своїй структурі дочірніх лізингових компаній і відділів, що значно поліпшує їхні збутові можливості.

2. У зв'язку з тим, що передача майна у фінансовий лізинг не є об'єктом оподаткування ПДВ, збільшується обсяг продажу підприємств-виробників, забезпечується їхнє проникнення на нові ринки.

Для лізингодавців лізингові операції вигідні з наступних причин:

1. Банкам лізингові операції дають можливість розширити кількість наданих послуг, підвищити рівень доходів.

2. Знижується ризик неплатоспроможності клієнтів, тому що у разі несплати лізингових платежів протягом двох чергових термінів лізингодавець має право повернути об'єкт лізингу.

3. Лізингові платежі за договорами оперативного лізингу в частині амортизаційних відрахувань є складовими витрат лізингодавця, що зменшує його оподатковуваний прибуток.

4. Лізингодавець одержує винагороду за майно, надане в лізинг, що дає можливість прибуткового господарювання лізингової компанії.

Отже, лізинг, являючи собою ефективну форму фінансування, дає низку економічних переваг суб'єктам лізингових відносин. Разом з тим, проведення лізингових операцій пов'язано з певними ризиками. Зокрема, на лізингодавця лягає ризик морального старіння обладнання, якщо договір лізингу укладений не на повний термін його амортизації; фінансовий ризик, пов'язаний із можливістю неотримання запланованого прибутку внаслідок погіршення платоспроможності лізингоодержувача.

Для лізингоодержувачів лізингові операції сполучені з майновими ризиками, тому що у випадку виходу з ладу об'єкта фінансового лізингу платежі здійснюються у встановлений термін незалежно від стану устаткування. Якщо обладнання узятє у фінансовий лізинг і воно з часом застаріло раніше закінчення дії лізингового договору, в цьому разі лізингоодержувач продовжує сплачувати лізингові платежі до закінчення терміну контракту.

Аналіз сучасного стану розвитку лізингового ринку в нашій країні дозволяє виділити наступні групи лізингодавців: 1) лізингові компанії, створені за галузевою або виробничою приналежністю; 2) лізингові компанії, створені за участю державних і муніципальних органів влади; 3) міжнародні лізингові компанії; 4) іноземні фірми-постачальники устаткування; 5) дочірні лізингові компанії банків. Розглянемо особливості кожного типу лізингових компаній, що надають лізингові послуги в Україні.

Виробниками лізингового устаткування в Україні є як вітчизняні так і іноземні підприємства. Серед вітчизняних підприємств переважають заводи сільськогосподарського і транспортного машинобудування.

Лізинг як альтернативна форма фінансування оновлення довгострокових активів набув поширення в країнах з розвинутою ранковою економікою, а також в постсоціалістичних країнах. Питома вага лізингу в загальній сумі інвестицій в розвинених країнах сягає 30%. В Україні цей показник на початок 2008 року складав близько 13%. На лізинговому ринку надають послуги 132 компанії. Структура лізингового портфеля українських лізингових компаній виглядає

наступним чином: транспортні засоби – 45,7%, техніка, машини і обладнання для сільського господарства – 18,7%, торгівельне і банківське обладнання – менш ніж 1%, типографське і поліграфічне обладнання – менш ніж 1% [1]. За даними всеукраїнської асоціації „Укрлізинг” лізинг часто стає інструментом довгострокового фінансування саме промислових підприємств. Отже від рівня ефективності лізингу залежить ступінь конкурентоспроможності українських підприємств. У той же час обсяг лізингових операцій в Україні залишається невисоким.

На мій погляд, недостатньо високий рівень розвитку лізингу в Україні зумовлений відсутністю узгодженої державної підтримки цього виду діяльності. Оскільки основним інструментом регулювання економіки і стимулювання інвестицій, в тому числі лізингових, є податки, саме ступінь обґрунтованості оподаткування лізингу зумовлює ефективність і потенційні можливості розвитку лізингу в Україні.

У зв'язку з цим вважаю доцільним звернути увагу на світовий досвід податкового стимулювання лізингу.

Причиною швидкого розвитку лізингу в США стало надання податкових пільг лізинговим компаніям: можливості застосування прискореної амортизації об'єктів лізингу і надання інвестиційної податкової пільги.

З 1988 року пільгове оподаткування лізингових компаній було введено в Китаї. Доходи за лізинговими угодами, одержані до кінця 1990 року, оподатковувались лише 10%-м податком, а за операціями, пов'язаними в викупом обладнання, наданого на умовах фінансового лізингу, податки зовсім не стягувались [3].

На сучасному етапі розвитку лізингу в Росії механізмом стимулювання лізингового інвестування є прискорена амортизація основних фондів за потрібним коефіцієнтом збільшення амортизаційних відрахувань, тобто сума амортизації за об'єктами лізингу збільшується в три рази.

Наслідком активної державної підтримки лізингу є широке застосування лізингових операцій в практиці господарювання закордонних країн.

Аналіз розвитку лізингових відносин в Україні свідчить про відсутність виваженої політики податкового стимулювання лізингу, що сприяє низькій ефективності лізингових операцій й невдоволеному попиту на них. Як свідчить світовий досвід, поряд з податковими пільгами основним важелем впливу на розвиток лізингових відносин є прискорена амортизація.

В Україні прискорена амортизація активів, регламентована П(С) БО 7, ніяк не впливає на податковий облік амортизації. Тобто податковий облік амортизації ведеться окремо від бухгалтерського обліку, і з метою оподаткування амортизація нараховується відповідно до закону “Про оподаткування прибутку підприємств” за фіксованими нормами для трьох груп основних фондів. Прискорена амортизація основних фондів в межах податкового обліку можлива лише для основних фондів третьої групи, але також за фіксованими нормами. При цьому застосування прискореної амортизації в податковому обліку передбачено лише для основних фондів, які введені в експлуатацію після набуття

чинності Законом України “Про оподаткування прибутку підприємств”. Для підприємств, ціни на продукцію яких встановлюються державою, а також для підприємств, які займають монополіне положення на ринку, застосування прискореної амортизації не дозволяється [3].

Таким чином, учасники лізингових відносин не можуть самостійно встановлювати термін амортизації і вибирати найбільш прийнятний з точки зору податкової й економічної ефективності метод нарахування амортизації в податковому обліку.

Враховуючи зазначене вище, є доцільним надати підприємствам можливість самостійно вибирати метод нарахування амортизації за об’єктами лізингу. Таким чином, лізингоодержувачі зможуть суттєво зменшити вартість лізингових послуг за угодами фінансового лізингу.

Після надання підприємствам-лізингоодержувачам права використання прискореної амортизації підприємствам доцільно буде протягом терміну лізингу амортизувати вартість лізингових активів повністю, тобто відшкодувати повну вартість лізингових активів. Тоді після закінчення лізингової угоди лізингоодержувач автоматично стане власником лізингового майна. Оскільки амортизація в лізингових угодах виконує специфічну роль погашення боргу лізингоодержувача за лізинговим майном перед лізингодавцем, застосування прискореної амортизації дозволить підвищити термін окупності лізингового кредитування, менша сума відсотків буде нараховуватися на суму боргу.

Реалізація запропонованих в роботі рекомендацій здатна сприяти залученню нових лізингових інвестицій в промисловість України і створить передумови для економічного зростання в цілому. Тому перспективним напрямком подальших досліджень в сфері лізингу повинна стати розробка концепції розвитку лізингу.

### *Література:*

1. Т. Матичак. Лізинг в Україні: обсяги ринку і кваліфікація фахівців // Економіка і право. – 2008. - №9. – С.48
2. Международная практика лизинга / В.И. Ляшенко и др. – Донецк, 1996.– 91 с.
3. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України в ред. від 22.05.07 р., № 283/97 – ВР //Податки і бухгалтерський облік. – 1999. – № 45. – с. 1.

## ОСНОВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Діяльність будь-якого підприємства орієнтована на отримання певних результатів. Проте одні підприємства упевнено досягають поставленої мети своєї діяльності, а інші - працюють менш успішно. Розвиток української економіки обумовлює розвиток аналізу в першу чергу на мікрорівні - рівні окремих підприємств і їх внутрішніх структурних підрозділів, оскільки ці низові ланки складають основу економіки.

Сучасні ринкові відносини ставлять керівництво підприємств в досить жорстокі умови. Кожна фірма прагне до досягнення тривалої, стійкої конкурентоспроможності, оскільки тільки цей результат гарантує успіх бізнесу. Для досягнення цієї мети підприємства здійснюють моніторинг поточної діяльності, аналіз і оцінку стратегічних перспектив, роблять критичну оцінку якості і ефективності маркетингової діяльності підприємства в цілому.

Підприємство (фірму) не можна розглядати тільки як виробничо-технічний комплекс. В розвинутому суспільстві виробничі відносини, пов'язані з діяльністю підприємств, одержують конкретний вираз у взаємостосунках усередині підприємств, між ними і між підприємствами і державою.

Економічний аналіз виступає базою для обґрунтування управлінських рішень в рамках інноваційної, інвестиційної, виробничої, фінансової і інших видів діяльності сучасних підприємств. Оцінка потенціалу підприємства може носити інформаційний характер як для професіоналів (банкірів, інвесторів, аудиторів), так і для непрофесіоналів (акціонерів і вкладників).

Комплексна оцінка потенціалу підприємства дозволяє отримати уявлення про загальний стан його на даний момент, виявити переваги і слабкі сторони в порівнянні з конкурентами. Надалі більш докладний аналіз наявних ресурсів і потужностей може проводитися кожною ланкою підприємства самостійно.

В умовах посилення конкурентної боротьби і розвитку сучасних інформаційних систем більше шансів добитися успіхів буде у тих організацій, які мають нагоду оперативно одержувати всю необхідну інформацію і швидко на її основі приймати маркетингові рішення

В сучасних умовах пропоную разом з економічним аналізом активно впроваджувати на підприємствах і діагностику господарської діяльності, яка є комплексною аналітичною оцінкою всіх сфер діяльності підприємства з позиції досягнення максимально можливого економічного результату за рахунок оптимального і ефективного використання обмежених економічних ресурсів.

Вибір форми діагностики підприємства залежить від мети діагностики, від його організаційної структури, галузевої специфіки. Звичайно діагностика потенціалу підприємства проводиться у формі комплексного дослідження або поетапно, поелементно. Організація діагностики потенціалу підприємства повинна здійснюватися відповідними ланками його структури управління.



Сутність діагностики господарської діяльності підприємства полягає у встановленні і вивченні ознак, що впливають на виробничу діяльність, вимірюванні основних характеристик, що відображають стан машин, приладів, технічних систем економіки і фінансів господарюючого суб'єкта для прогнозу можливих відхилень від стійких і стандартних значень і запобігання порушень нормального режиму роботи. Діагностика діяльності підприємства включає дослідження сукупності технологічних, соціально-економічних, правових, екологічних і інших процесів, закономірностей формування, побудови і функціонування систем управління; принципів побудови організаційних структур, оцінку ефективності вживаних методів інформаційного, матеріально-технічного і кадрового забезпечення.

Серед основних недоліків існуючої системи обліку та аналізу можна виділити такі:

а) для прийняття зацікавленими особами адекватних та вчасних рішень щодо існуючої політики управління в процесі антикризового регулювання фінансово-господарського стану істотне значення мають актуальність і якість інформації. Облікові реєстри що рекомендовані для використання, не передбачають накопичення інформації різного рівня деталізації і узагальнення. Це зумовлює неможливість отримання інформації в обсязі і вигляді, достатньому для проведення аналізу з метою прогнозування;

б) невирішені проблеми відображення в обліку заборгованостей, оцінки поточної заборгованостей за продукцію, товари, роботи та послуги;

в) застосовувати в наших умовах традиційні за кордоном методики аналізу не завжди доцільно через відсутність необхідного обсягу вірогідної і доступної інформації.

Крім того, загальна криза неплатежів, характерна для сучасної української економіки, змушує сумніватися в об'єктивності, своєчасності і корисності отриманих результатів аналізу. Використання вітчизняних методик не дає змоги однозначно оцінити стан дебіторської заборгованості, а також ступінь його впливу на фінансово-господарський стан підприємств. Зазначені проблеми вказують на необхідність пошуку специфічних засобів аналізу дебіторської та кредиторської заборгованостей, спрямованих на отримання інформації комплексного характеру, достатньої для прийняття рішень щодо глибини кризи неплатежів аналізованого суб'єкту.

На основі поставлених цілей і з урахуванням наявних можливостей визначається дійсний стан підприємства, виробляються способи оптимальних рішень, підбираються методи управління.

Діагностика потенціалу підприємства (трудового, соціального, виробничого і науково-технічного) є одним з етапів в проведенні аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства, що деталізується, і не припускає використання великої кількості показників і проведення складних розрахунків.

В результаті, на базі результатів аналізу, розробляються рекомендації по удосконаленню господарського механізму підприємств, стабілізації або поліпшення його фінансового положення.

*Р.А. Пуханов, Е.Н. Лизунова*

## **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА ДОНБАССА**

*Рассмотрены особенности внешнеэкономической деятельности региона Донбасса с зарубежными партнерами, специфика деловых контактов*

**Актуальность.** В последние годы в украинской экономике произошло много изменений как положительных, так и отрицательных. Исследование внешнеэкономической деятельности региона Донбасса раскрывает пути решения возникающих трудностей и проблем. Кроме того, экономическая стабильность региона положительно влияет на укрепление всей экономики Украины.

**Цель исследования.** Рассмотреть принципы поддержания устойчивых связей с иностранными фирмами, специфику деловых контактов, роль государства в укреплении внешнеэкономической деятельности.

**Основная часть.** Итоги социально-экономического развития региона за I квартал 2009 года имеют следующие показатели: внешнеторговый оборот товаров за январь-февраль 2009 года сравнительно с соответствующим периодом 2008 года уменьшился на 47,2% и составил 1341,9 млн.дол. США, в том числе экспорт – на 36,8% (1129,2 млн.дол. США), импорт – на 71,8% (212,7 млн.дол. США). Сальдо внешнеторгового оборота позитивно – 916,5 млн.дол. США (уменьшение на 11,2%).

По совокупному вкладу в отечественный экспорт и импорт и услуг Донецкая область занимает лидирующее положение в Украине (табл. 1). Внешнеторговый оборот товаров и услуг за 2008 год составляет 20249,5 млн.дол. США (увеличение в сравнении с прошедшим годом на 27,5%) и имеет положительное сальдо больше 9,5 млрд.дол.США, в том числе экспорт – 14898,1 млн.дол.США (прирост составляет 34,8%, +3846,5 млн.дол.США), импорт 5351,4 млн.дол.США (прирост составляет 10,9%, +526,1 млн.дол.США). Коэффициент покрытия импорта экспортом составляет 2,78 [3].

В отчетном периоде внешнеэкономические операции предприятия области осуществляли с 146 странами мира, при этом продукция 853 предприятий и организаций области экспортировалась в 138 стран мира; импортировались товары 1343 предприятиями и организациями с 103 стран. Наибольшими торговыми партнерами были: Россия (26,1%), Турция (8,7%), Италия (6,7%), Казахстан (4,1%), Египет (3,8%), США (3,7%), Германия (2,7%), Белорусия (2,5%),

ОАЭ (2,2%), Польша (2,1%), Болгария (1,9%). Внешнеторговый оборот товаров и услуг со странами Европы за 2008 год составил 5 млрд. 323,3 млн.дол.США (из которых 89,8% приходится на страны ЕС) и имеет положительное сальдо 1 млрд. 860,3 млн.дол.США, в том числе экспорт – 3 млрд. 412,2 млн. дол.США (страны ЕС – 85,6%), импорт 1 млрд. 551,9 млн.дол.США (страны ЕС – 99%). Основными рынками сбыта товаров предприятий области были страны СНГ, с долей в 30,1% от общего объема экспорта, а также страны Азии с долей в 29,7%, страны Европы – 23,6%, Америки – 8,5%, Африки – 7,8% (рис. 1).

Таблица 1

Внешнеторговый оборот товаров и услуг Донецкой области (млн. дол. США)

	2007г.	2008 г.	2008 г. в % к 2007 г.
Внешнеторговый оборот	15876,9	20249,5	127,5
Экспорт	11051,6	14898,1	134,8
Импорт	4825,3	5351,4	110,9
Сальдо	+6226,3	+9546,7	153,3

Увеличение экспорта товаров произошло за счет увеличения 20,5% поставок в страны СНГ, Азии (на 32,5%), Европы (на 35,6%), Америки (в 2 раза), Африки (на 66,8%) [1].

Наиболее значительными торговыми партнерами по экспорту за 2008 год были следующие страны: Российская Федерация (19,7% общего объема экспорта товаров), Турция (10,9%), Италия (7,9%), Египет (5,2%), США (4,2%), Казахстан (3,6%), ОАЭ (3%), Болгария (2,3%), Сингапур (2,4%), Белорусия (2,4%), Польша (2,1%).

Увеличение импорта товаров произошло за счет увеличения поставок в область из стран СНГ (на 9,9%), Европы (на 31,3%), Азии (на 30,5%), Америки (на 17,7%), Африки (на 65,9%).

Наиболее интенсивно торговые связи по импорту товаров развивались с компаниями: России (44,6% импорта области, увеличился к соответствующему периоду 2007 года на 15,5%), Германии (8,2%, уменьшился на 1,7%), Казахстана (5,5%, вырос на 89,6%), Китая (5,0%, вырос на 46,7%), Италии (3,1%, вырос на 17,7%), Белорусии (2,9%, уменьшился на 40,6%), Латвии (2,3%, увеличился на 44,8%), Чешской Республики (2,2%, увеличился на 3,5%), Турции (2,2%, вырос на 40,4%), Польши (2,2%, вырос на 0,4%), США (2,1%, вырос на 55,2%). Основу экспорта составили недорогой металл и изделия из него - 72,3% от общего объема (в том числе черный металл – 63,4%, изделия из черного металла - 7,4%). Экспорт минеральных продуктов составил 7% (в том числе энергетических материалов, нефти и продуктов ее переработки - 4,4%, соли, серы, штукатурных материалов, цемента - 2,5%), машин и механизмов - 5,6%, продук-

кции химической отрасли - 5,5% (в том числе удобрений - 3%, продуктов неорганической химии - 2%), транспортные устройства и установки - 4,9%, готовых пищевых продуктов - 2,4% [2].

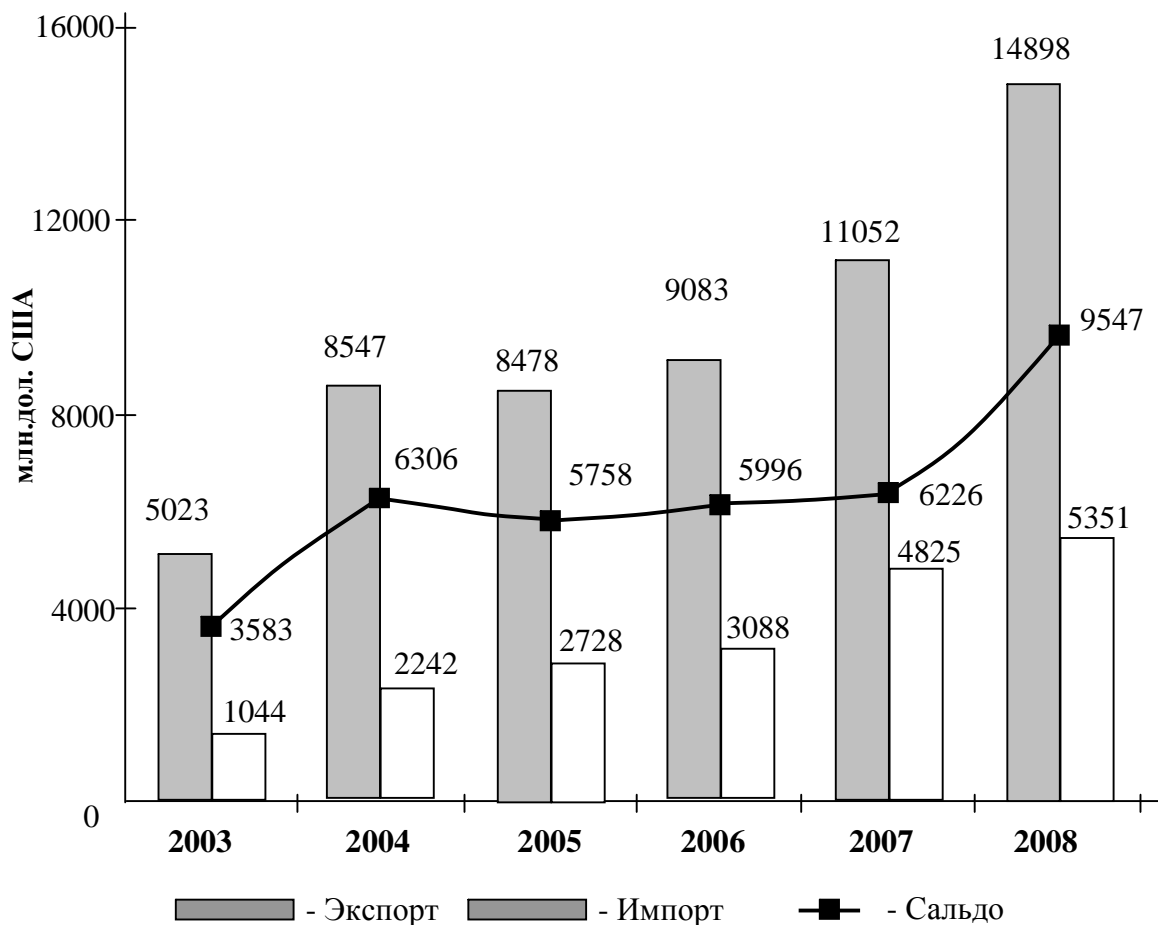


Рисунок 1.-Динамика внешней торговли товарами и услугами за 2003-2008 годы (млн.дол.США)

В товарной структуре импорта преобладают минеральные продукты - 28,9% от общего объема (в том числе энергетические материалы, нефть та продукты ее переработки - 23,1%, соль, сера, штукатурных материалов, цемента - 2,9%, руды, шлаков и золы - 2,8%), недрагоценные металлы и изделия из них - 19,6% (в том числе черный металл - 13,5%, изделия из черного металла - 2,2%), машины и механизмы - 16,6%, транспортные устройства и установки - 9,3%. Импорт продукции химической отрасли составил 6,9%, полимерных материалов, пластмасы и каучука - 5,6%, изделий из камня, гипса, цемента, стекла, азбеста, керамики - 2,7%, готовых пищевых продуктов - 2%.

Услуги на внешнем рынке выполняли 233 предприятия и организации 142 странам мира, получали – 221 предприятие и организаций из 107 стран. Экспорт услуг за 2008г. увеличился в сравнении с 2007г. на 13,6% и составил 453,6 млн.дол.США, импорт увеличился на 6,2% и составил 399,1 млн.дол.США. Положительное сальдо внешнеэкономических услуг равняется 54,5 млн.дол.США.

**Выводы.** Таким образом, анализ внешнеэкономической деятельности позволяет определить приоритетные направления повышения эффективности внешнеэкономической деятельности региона:

- повышение роли машиностроения и высокоинтеллектуальных услуг в системе внешнеэкономических связей за счет освоения рынков Китая, Индии, Пакистана, стран арабского Востока;

- усиление государственной поддержки экспортной деятельности в форме страхования внешнеэкономических рисков, гарантирования, компенсации, льготного кредитования из самых конкурентных позиций экспортной номенклатуры на уровне стран и фирм-конкурентов;

- последовательная перестройка товарной структуры экспорта и импорта; приближение ее к структурным соотношениям, присущим странам с рыночной экономикой;

- переориентация политики предприятий на производство высоколиквидной диверсифицированной продукции;

- обеспечение глубоких маркетинговых исследований, вместо практики сбыта товара любыми средствами и любой ценой;

- изменение структуры экспортной продукции путем сокращения частицы сырьевых товаров в пользу высокотехнологических.

### *Литература:*

1. Манекин Р.В. Экономическое положение на Украине (внешнеэкономический аспект) // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8. – С. 81-86.
2. Співробітництво регіонів в ім'я економічного розвитку: IV Міжнародний економічний форум // [www.lcci.com.ua](http://www.lcci.com.ua).
3. Донецкая область в 2008г. // Статистический сборник. – Донецк, 2009. – 285с.

## РОЗРОБКА МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ НА ВУГІЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ ДЕРЖАВНОЇ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ

За останні роки у зв'язку з розвитком ринкових відносин та розширенням можливостей зовнішньоекономічної діяльності на світовому ринку, значно підвищився інтерес до маркетингу. Процес маркетингової діяльності це система різних заходів, які, необхідно проаналізувати та вибрати оптимальний. Сьогодні багато спеціалістів визнали принципово важливу роль маркетингу. Причому це актуально для підприємств різної галузі економіки. Одним з найважливіших елементів організації маркетингової діяльності є побудова та впровадження її стратегії. Стратегію маркетингу можна буде ефективно реалізовувати тоді, коли буде існувати стійкий та стабільний ринок. Але на даний час ситуація на ринку України склалася така: ринок недостатньо розвинутий, відсутня розвинута нормативно-правова база, слабо розвинута зовнішньоекономічна діяльність.

Стратегія маркетингу – це складова частина всього стратегічного управління підприємством. Це план розвитку підприємства. Основна задача - це підтримка і розвиток процесу виробництва, підвищення якості продукції, засвоєння нових ринків, збільшення збуту та підвищення ефективності діяльності.

Конкуренція також є важливим інструментом регулювання суспільного виробництва в умовах ринку. Конкурентоспроможність продукції – це комплекс споживчих, цінових та якісних характеристик, які визначають його успіх на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Кожне підприємство, яке працює в умовах ринкової економіки, не може існувати без чітко розробленої стратегії. Ключове формулювання стратегії маркетингу полягає в пошуку шляхів подолання конкуренції на ринку та забезпеченні високих темпів економічного розвитку підприємства.

Актуальність розробки маркетингової стратегії підприємства визначається низкою умов. Найважливішою умовою є інтенсивність зміни чинників зовнішнього маркетингового середовища. Висока динаміка основних макроекономічних показників, пов'язаних з маркетинговою діяльністю підприємств, темпи технологічного прогресу, мінливість політики не дозволяють ефективно управляти підприємством на основі лише раніше накопленого досвіду та традиційних методів збуту продукції, тому необхідно планувати маркетинг на підприємстві та отримувати від цього результат.

Планування маркетингу – це логічна послідовність окремих видів діяльності та процедур з постановки маркетингових цілей, вибору стратегій маркетингу та розробки заходів для їх досягнення, тому бажано перш ніж розробляти маркетингову стратегію необхідно оцінити готовність підприємства до такого стратегічного підходу в управлінні.

На сьогодні існує певний дисбаланс між теоретичними розробками маркетингу і їхнім практичним застосуванням, який можна знизити за допомогою нової економічної категорії – потенціалу маркетингу. Тому пропонується набір стратегій маркетингу для шахти з урахуванням її потенціалу, для підтримання її сильних сторін та подолання слабих сторін, виявити сховані резерви в розвитку підприємства.

Після проведеного аналізу конкурентоспроможності продукції шахти, виявилось, що необхідно розробити ефективний стратегічний набір щодо удосконалення реалізації продукції. Але насамперед потрібно визначитись з місією та цілями підприємства.

Рекомендовані місії для ВП «Шахта «Стаханова» ДП "Красноармійськвугілля" представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

## Рекомендовані місії

Вид місії	Зміст
Місія-призначення – вузьке, але конкретне розуміння й позначення виду діяльності, характеру продукції, послуг і кола їхніх споживачів.	1. «Шахта «Стаханова» прагне якомога у більшому обсязі задовольнити потреби споживачів у промисловій продукції та отримати прибуток від цього.
Місія-політика – широке розгорнуте, подання про систему цінностей, яких дотримується керівництво й персонал фірми, що загалом дозволяє судити про відношення до споживачів та партнерів.	1. «Шахта «Стаханова» бажає сприяти поліпшенню якості продукції 2. Винагорода персоналу відповідним чином за виробництво. 3. Для інвесторів забезпечення високої фінансової віддачі. 4. Задоволення потреб споживачів в повному обсязі. 5. Зайняти лідируючі позиції серед конкурентів завдяки більш ефективній ціновій та товарній політиці.
Місія-орієнтація – концентрація головних цілей, «бачення» майбутнього стану підприємства в найближчий період і на перспективу.	1. Шахта повинна не тільки конкурувати, але й розвиватися, завойовуючи свою частку ринку. 2. Співробітництво з посередниками та з постачальниками ресурсів.

Шахті необхідно приділити увагу цим місіям для досягнення конкурентоспроможності на ринку вугільної продукції. Після вибору необхідної місії необхідно розробити систему стратегічних цілей щодо організації діяльності підприємства та збуту продукції, це сприятиме розвитку підприємства.

## Система стратегічних цілей для ВП «Шахта «Стаханова»

## ДП "Красноармійськвугілля"

Область встановлення стратегічних цілей	Стратегічні цілі «Шахти «Стаханова»
1. Ринок	<ul style="list-style-type: none"> <li>- провести комплексне дослідження ринку до 2011 року;</li> <li>- підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства до 2011р.;</li> <li>- збільшити частку ринків збуту.</li> </ul>
2. Нововведення	<ul style="list-style-type: none"> <li>- розробити програму розвитку діяльності шахти до 2030р.;</li> <li>- розробити систему місії та цілей підприємства протягом 2010року;</li> <li>- впровадити систему стратегічного планування до 2011р.;</li> <li>- ввести до кінця 2010р. в організаційну структуру підприємства сектору маркетингу;</li> <li>- впровадити сучасні методи збуту протягом 2009р.</li> </ul>
3. Трудові ресурси	<ul style="list-style-type: none"> <li>- підвищити кваліфікацію управлінського персоналу протягом 2010-2011рр.;</li> <li>- розробити систему мотивації персоналу за 2 роки;</li> <li>- упорядкувати чисельність робітників згідно нормативних документів до 2010року.</li> </ul>
4. Фінансові ресурси	<ul style="list-style-type: none"> <li>- збільшити прибуток від реалізації на 25% до 2012р. за рахунок підготовки та введення в дію нових очисних вибоїв;</li> <li>- збільшити чистий прибуток на 15% до 2012р.;</li> <li>- адаптувати цінову політику до інфляційних процесів за 2 роки;</li> <li>- розробити гнучку цінову політику протягом 2010р.</li> </ul>
5. Матеріальні ресурси	<ul style="list-style-type: none"> <li>- переоснащення лав до 2016р., шляхом закупівлі нового обладнання;</li> <li>- пошук вигідних шахті постачальників ресурсів.</li> </ul>
6. Продуктивність	<ul style="list-style-type: none"> <li>- збільшити продуктивність праці робітників підприємства на 15% до 2010року за рахунок збільшення обсягу виробництва та упорядкування чисельності робітників;</li> <li>- підвищити ефективність використання збутового потенціалу на 25% за 3 роки.</li> </ul>
7. Прибутковість підприємства	<ul style="list-style-type: none"> <li>- знизити рівень витрат на збут за 3 роки;</li> <li>- знизити собівартість за 2 роки.</li> </ul>
8. Соціальна відповідальність	розробка спеціальних пропозицій та систем пільг для робітників підприємства згідно чинного законодавства.

Для розробки ефективної стратегії маркетингу необхідно виявити сильні та слабкі сторони підприємства. Ці сторони показані в таблиці 3.



## Матриця SWOT для ВП «Шахта «Стаханова»

## ДП "Красноармійськвугілля"

	Можливості:	Погрози:
	1. Великий обсяг продукції 2. Використання нових технологій 3. Високий імідж підприємства 4. Контроль якості товару 5. Конкуrentоспроможність вища ніж у інших відповідних підприємств 6. Покращення ситуації на ринку праці	1. Постійні зміни в законодавстві 2. Зростання цін та тарифів 3. Низький рівень інформованості 4. Високий рівень конкуренції в галузі 5. Недостатнє фінансування 6. Постійні зміни потреб покупців
Сильні сторони:		
1. Збільшення обсягу виробництва за останні 2 роки 2. Вигідне місце розташування 3. Наявність постійних клієнтів 4. Використання оптимальної організаційної структури 5. Раціональна вікова структура кадрів 6. Здійснення оперативного контролю	1. Розробка заходів щодо стимулювання збуту 2. Інформування споживачів про продукцію 3. Використання нового обладнання 4. Розгляд можливостей використання досягнень НТП 5. Приділяти більше уваги відносинам у трудовому колективі 6. Залучення інвестицій	1. Проведення постійного оперативного моніторингу законодавчої бази 2. Введення в оргструктуру спеціалістів з маркетингової діяльності 3. Забезпечити стійкі конкурентні переваги завдяки покращення якості вугільної продукції 4. Розробка заходів щодо стимулювання постачальників підприємства

Слабкі сторони:		
<p>1. Підприємство поступово втрачає свої конкурентні позиції на ринку</p> <p>2. Відсутній сектор маркетингу</p> <p>3. Підприємство не проводить маркетингові дослідження ринку, потреб і т.д.</p> <p>4. Неefективна цінова політика</p> <p>5. Зменшення основних показників фінансово-господарської діяльності</p> <p>6. Коло споживачів нижче ніж у конкурентів</p> <p>7. Недостатнє стимулювання робітників</p> <p>8. Основні виробничі фонди мають достатньо тривалий термін експлуатації та високий ступень зносу;</p> <p>9. Низький ступінь оновлення основних фондів;</p>	<p>1. Створення на підприємстві сектору маркетингу</p> <p>2. Залучення до роботи на підприємстві нових молодих спеціалістів з маркетингових досліджень</p> <p>3. Розробка нової фінансової стратегії, заснованої на ціновому лідерстві</p> <p>4. Використання нових методів продажу.</p> <p>5. Підтримка конкурентних переваг</p> <p>6. Стимулювання ділових партнерів</p>	<p>1. Проводити постійні опити споживачів для встановлення стійкого зворотнього зв'язку та формування на цій основі конкурентних переваг</p> <p>2. Зниження змінних витрат для підтримки цін на продукцію</p> <p>3. Поширення реклами підприємства у місцевих засобах ЗМІ на розширення завдяки цьому кола споживачів</p> <p>4. Підвищення конкурентоспроможності підприємства за рахунок збільшення обсягів продажу</p> <p>5. Розробка гнучкої цінової політики</p> <p>6. Удосконалення системи управління персоналом</p> <p>7. Зниження собівартості</p>

Як видно з таблиці 3., на шахті слабких сторін більше ніж сильних, тому керівництву підприємства необхідно приділити увагу кожній проблемі окремо, та ліквідувати їх. Для ефективної роботи гірничого підприємства необхідно розробити довгострокову програму щодо управління якістю продукції, таблиця 4.

Програма управління якістю продукції для ВП «Шахта «Стаханова»  
ДП "Красноармійськвугілля"

№	Заходи	Термін виконання	Відповідальний
1	Дослідження матеріалів статистичної та оперативної звітності	Раз у місяць	Фахівець з маркетингових досліджень
2	Аналіз та узагальнення даних по дослідженню вимог споживачів до якості продукції.	систематично	- П-
3	Участь у розробці планів на виробництво та постачання продукції.	Раз на квартал	Фахівець зі збутової діяльності
4	Підготовка матеріалів по претензіям постачальників за невиконання обов'язкових угод	На кожне перше число місяця	- П-
5	Вивчення попиту на продукцію та розробка заходів по збільшенню запасів продукції, якщо її не вистачає.	На кожне перше число місяця	- П-
6	Контроль за виконанням угод постачання.	На кожне перше число місяця	- П-
7	Розгляд та затвердження зразків продукції за якістю	Раз у квартал	Фахівець з управління якістю продукції
8	Розгляд скарг щодо якості продукції	По мірі надходження	- П-
9	Розробка пропозицій покращення якості продукції	Кожні пів року	- П-
10	Вивчення та аналіз практики організації контролю за якістю продукції	На кінець кварталу	- П-
11	Розробка планів підвищення кваліфікації робітників у ВНЗ на спеціальних курсах	Один раз на рік	Фахівець кадрового забезпечення
12	Проведення атестації робітників	Один раз на півроку	- П-

Обираючи стратегію маркетингу, підприємство обирає з 2-х і більше можливих варіантів, в залежності від набору цілей. Але обрані стратегії повинні бути максимально ясними та чіткими.



Рисунок 1. - Рекомендований стратегічний набір для ВП «Шахта «Стаханова» ДП "Красноармійськвугілля"

Таким чином, розробка змішаної стратегії маркетингу, для удосконалення планування реалізації продукції, допоможе обирати напрями свого розвитку та оперативно реагувати на всі ринкові зміни. При використанні рекомендацій та заходів, які пропонуються підприємство отримуватиме прибуток, та можливості для подальшого розвитку конкурентоспроможності підприємства в ринкових умовах. Все це обумовить правильну та ефективну організацію діяльності шахти.

*О.В. Степченко, С.М. Іванісов*

## **ЕФЕКТИВНЕ ВІДТВОРЕННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВА**

В сучасних умовах господарювання і формування ринкової економіки важливого значення набуває економічна оцінка і аналіз показників ефективності відтворення і використання основних фондів підприємства.

Протягом останніх років на більшості підприємств різних галузей народного господарства України спостерігається низький рівень ефективності відтворювальних процесів.

Коефіцієнти оновлення і вибуття машин і устаткування, тобто найбільш активної частини основних фондів на промислових підприємствах коливаються в межах відповідно 5-6 та 2-3% загального їх обсягу, а коефіцієнт економічного спрацювання досягає 50-55% загальної вартості. Парк діючого виробничого устаткування містить майже третину фізично спрацьованих та технічно застарілих його одиниць. Саме цим в першу чергу спричинюється нагальне завдання прискорення та підвищення ефективності відтворення основних фондів, зростання технічного рівня застосовуваних засобів праці. На мою думку в сучасних умовах слід запровадити і реалізувати такі головні напрямки інтенсифікації відтворення основних фондів:

- всебічне прискорення розвитку машинобудівного комплексу України, радикальна перебудова його структури з метою максимально можливого задоволення власного народногосподарського попиту на достатньо широку номенклатуру різних видів машин і устаткування, забезпечення виготовлення нових поколінь техніки та закінчених (технологічно зв'язаних) систем машин, розробка і організація виробництва тих знарядь праці, які раніше взагалі не виготовлялись або імпортувались з інших країн;

- зосередження зусиль різних галузей науки на пріоритетних напрямках науково-технічного прогресу, форсованому розвитку перш за все наукомістких виробництв, істотному підвищенню техніко-організаційного рівня та соціально-економічної ефективності виробництва на підприємствах різних галузей народного господарства;

- докорінне поліпшення всієї організації робіт і економічного їх обґрунтування на всіх стадіях відтворювального процесу (проектування — виробництво — розподіл — впровадження — експлуатація нової техніки);

- дотримання кожним підприємством власної стратегії технічного, організаційного і економічного розвитку; переорієнтація інвестиційної політики на максимальне технічне переозброєння і реконструкцію діючих виробничих об'єктів; різке збільшення масштабів вилучення з виробництва технічно застарілих і економічно малоефективних машин та устаткування, перехід від практики одиничної заміни спрацьованих знарядь праці до систематичного комплексного оновлення техніко-технологічної бази взаємозв'язаних виробничих ланок підприємств;

- створення ринкового економічного механізму країни, спроможного викликати постійну зацікавленість усіх ланок управління виробництвом у здійсненні найбільш ефективних відтворювальних процесів та сприймати науково-технічні і організаційні новини (нововведення).

Практична реалізація перелічених головних напрямків інтенсифікації відтворювальних процесів потребує не лише активної інженерно-виробничої діяльності самих підприємств, концентрованої мобілізації великих власних фінансових коштів. В повному обсязі вона можлива за умови перш за все постійної державної підтримки, безпосередньої участі багатьох інститутів ринкової інфраструктури та іноземного капіталу [1, С.186].

Головною ознакою підвищення рівня ефективного використання основних фондів і виробничих потужностей того чи іншого підприємства є зростання обсягу виробництва продукції. Кількість же виробленої продукції при наявному розмірі виробничого апарату залежить, з одного боку, від фонду часу продуктивної роботи машин і устаткування протягом доби, місяця або року, тобто їх екстенсивного завантаження, а з другого, — від ступеня використання знарядь праці за одиницю часу (інтенсивного навантаження).

Значному поліпшенню екстенсивного завантаження діючих засобів праці сприяє зниження частки недіючого устаткування, розміри якого є значними (декілька десятків тисяч одиниць) лише на промислових підприємствах України, а також виведення з експлуатації зайвого та неефективно використовуваного устаткування і організація завдяки цьому повноцінної двозмінної роботи. За існуючими розрахунками здійснення таких заходів дало б можливість підвищити фондівдачу на підприємствах різних галузей промисловості та народного господарства на 10-15 і більше відсотків [2, с.117].

Вирішальне значення для підвищення рівня інтенсивного використання основних фондів має своєчасне здійснення заходів щодо заміни та модернізації фізично спрацьованого і технічно застарілого устаткування. Для підтримання порівняно високого технічного рівня виробництва на підприємствах треба щорічно замінювати 4-6% і модернізувати 6-8% діючого парку машин, устаткування та інших видів знарядь праці.

В умовах ринкової економіки діюча система господарювання в цілому повинна містити в собі достатні економічні стимули ефективного використання основних фондів, виробничих потужностей, усього наявного майна функціонуючих підприємств. Дійова система таких колективних та індивідуальних економічних стимулів на підприємствах різних галузей народного господарства України поки що знаходиться на стадії свого становлення і розвитку. Цьому сприятимуть: реалізація програми роздержавлення та приватизації власності; широке акціонування підприємств, система їх оподаткування; побудова механізму оплати праці залежно від кінцевих результатів виробництва: більш гнучка амортизаційна та інвестиційна політика; державна підтримка здійснюваних підприємствами великих інвестиційних проектів, підприємницької і зовнішньоекономічної діяльності тощо [3, С.207].

### *Література:*

1. Економіка підприємства: Підручник в 2 Т. Т.1 / За ред. С.Ф.Покропивного. – К.: Вид-во «Хвиля – Прес», Донецьк: Мале підприємство «Поиса». Т-во книголюбів, 2005. – 400с.
2. Економіка підприємства: Теорія і практика / За ред. О.В.Кулішова. – Київ, Центр навчальної літератури, 2001. – 207с.
3. Основы предпринимательского дела / Под ред. Проф. Ю.Н.Осипова, Е.Е.Смирновой, - Москва: БЕК, 2006. – 400с.

## **8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ ЯК СКЛАДОВІ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ**

*В.В. Галушка*

### **ПРИМЕНЕНИЕ ДИНАМИЧЕСКОГО ПОДХОДА В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Финансовый анализ нельзя рассматривать отдельно или как часть экономического анализа, поскольку, и тот, и другой находятся в органической взаимосвязи и являются исчерпывающей базой для исследования деятельности предприятия и выработки управленческого решения. Финансовые показатели, отражаемые в финансовой отчетности, являются результатом хозяйственной деятельности предприятия и основываются на экономических показателях, и, следовательно, неделимы. Поэтому по своему содержанию финансово-экономические показатели представляют собой отображение реализуемых в хозяйственной системе действий, выбранных в процессе принятия решений. Любое вновь принятое решение и, соответственно, изменение множества реализуемых действий находит свое отражение в динамике показателей [1].

Использование нормативной базы рекомендуемых значений финансовых коэффициентов, с одной стороны, позволяет более объективно оценивать и сравнивать финансовое состояние предприятий, но, с другой стороны, такая оценка финансового состояния характеризует предприятие только лишь в конкретный период. Другими словами, показатели, используемые для оценки финансово-экономического состояния, по своей сути статичны, так как рассчитываются на основе балансовых данных, характеризующих положение предприятия на конкретную дату, и, следовательно, одномоментны [2].

Поэтому с целью повышения объективности оценки финансового состояния предприятия, определения его соответствия нормативным показателям отрасли необходимо также учитывать фактор динамики его развития.

Динамика развития ликвидности предприятий металлургической отрасли (рис. 1) подтверждает данный тезис. Изменение среднеотраслевого значения данного показателя во времени свидетельствует о том, что, относительно тенденций развития отрасли, предприятия также показывают определенные тенденции развития. Этот аспект позволяет сформировать оценку о том, насколько динамично развитие конкретного предприятия в отрасли.



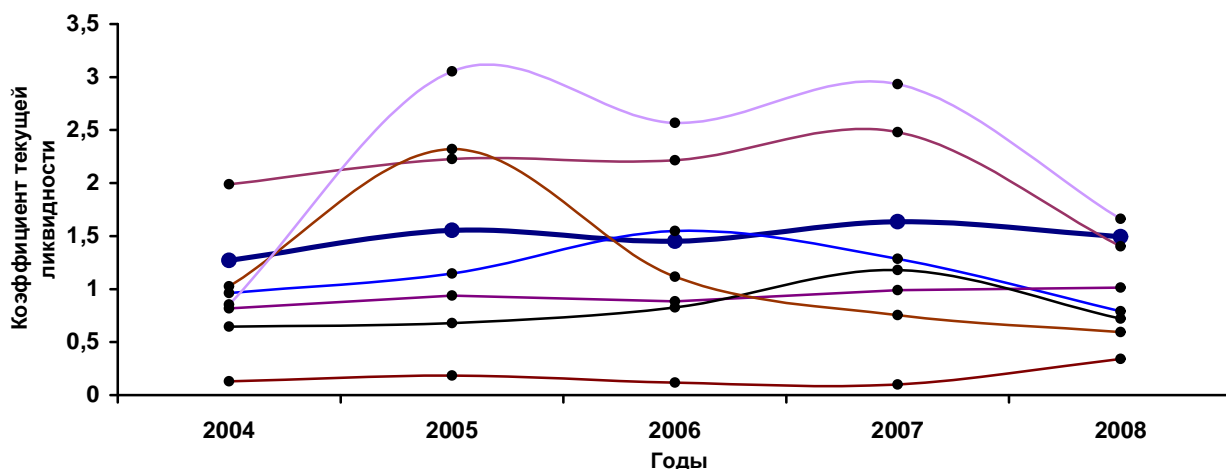


Рисунок 1 – Динаміка змінення коефіцієнта текущої ліквідності підприємств металургічної галузі

Як відомо, з допомогою оцінки динаміки фінансово-економічних показників можна проаналізувати їх рівень стабільності, середній рівень показників і їх середню інтенсивність змінення, а також тенденції розвитку досліджуваних показників. Застосування динамічного підходу дозволяє, на основі виявлених тенденцій показників, скласти прогноз їх розвитку на доступну для огляду перспективу [3].

При урахуванні динаміки розвитку фінансово-економічних показників рекомендуються наступні вимоги:

- однорідність показників, аналізованих в динаміці;
- вибір оптимальної тривалості періоду (інтервалу) динаміки;
- порівняльність всіх показників динамічного ряду;
- неперервність динамічного ряду, т.е. недопущення пропусків визначених періодів [3].

З метою об'єктивної оцінки фінансового положення підприємства в динаміці необхідно забезпечити сопоставимість динаміки показників підприємства з динамікою показників галузі. Для цього цілесообразно використовувати індексний метод, що дозволяє охарактеризувати тенденції розвитку показників підприємства і підприємства в межах всієї галузі.

Підприємства однієї галузі можуть мати різні масштаби діяльності, структуру активів і др., тому для об'єктивності їх порівняння між собою необхідно визначити базові показники, які лежать в основі їх порівняльної оцінки і враховують всі їх відмінні особливості. Такою єдиною основою можуть виступати показники стабільності розвитку галузі. Порівняння стабільності розвитку підприємства і галузі, засноване на співвідношенні їх індексів розвитку, не враховує масштабів діяльності

предприятия, что позволяет сравнивать его финансово-экономическое состояние с любым предприятием отрасли.

Таким образом, применение динамического подхода, основанного на индексном методе, позволяет не только определить уровень стабильности развития финансово-экономического состояния предприятия, но, исходя из тенденций развития отрасли (а именно развитие показателей отрасли является базой для сравнения), сравнивать его с другими предприятиями отрасли, и тем самым установить место исследуемого предприятия в отрасли.

### *Литература:*

1. Погостинская Н.Н., Погостинский Ю.А. Системный анализ финансовой отчетности. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1999. – 96 с.
2. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – М., 2002. – 528 с.
3. Чебан Т.М. та ін. Теорія економічного аналізу: За ред. проф. В.Є. Труша. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 214 с.

*О.В. Цветнова*

## **АНАЛІЗ ЖУРНАЛЬНОЇ ФОРМИ ОБЛІКУ ЩОДО ВМІСТУ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

*Вступ. Технічний аспект облікового процесу полягає у виборі форми ведення бухгалтерського обліку. Згідно з чинним законодавством підприємство самостійно обирає форму обліку, що визначається характером і масштабом діяльності, потребами управління, обсягом інформації, що обробляється, наявними коштами, що дозволили б автоматизувати облік тощо. Під формою ведення бухгалтерського обліку розуміють сукупність облікових реєстрів, які використовуються в певній послідовності та взаємодії для ведення обліку із застосуванням принципу подвійного запису [2].*

*Раціонально організована форма обліку повинна забезпечувати підвищення продуктивності праці обліковців в процесі систематизації, обробки та запису даних про здійснені господарські операції в облікові реєстри, забезпечувати оперативність та якість обліку. Аналіз порядку відображення у реєстрах синтетичного та аналітичного обліку інформації про фінансові результати підприємства показав, що сучасна журнальна форма обліку потребує вдосконалення в цьому аспекті.*

**Постановка завдання.** Метою дослідження є провести аналіз порядку відображення інформації про фінансові результати при журнальній формі обліку та визначити шляхи удосконалення існуючої методики.

*Результати. Наказом від 29.12.2000 р. № 356 Мінфін України затвердив Методичні рекомендації із застосування реєстрів бухгалтерського обліку [1]. Рекомендації докорінно змінили структуру облікових реєстрів, а саме: змінені в цілому форма й зміст облікових реєстрів; змінені назви й нумерація облікових реєстрів; форми основних (Головна книга, журнали) і допоміжних (аналітичні відомості, аркуші-розшифровки, бухгалтерські довідки) реєстрів уніфіковані й представляють єдиний комплекс; номери аналітичних відомостей складаються з номера журналу, до якого вони відносяться, і порядкового номера; групування рахунків зроблено таким чином, щоб знизити трудомісткість облікових робіт при складанні фінансової звітності. При цьому принципи, на яких базується журнально-ордерна форма обліку (як відбиття кредитових оборотів, здійснення записів у хронологічному порядку й ін.), залишаються незмінними [3].*

Для узагальнення інформації про доходи і фінансові результати Методичними рекомендаціями із застосування реєстрів бухгалтерського обліку передбачається використання Журналу 6, який складається із двох розділів. В першому розділі узагальнюється інформація про доходи від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності й фінансових результатів підприємства. Інформація подається у вигляді оборотно-шахової відомості по кредиту відповідних рахунків доходів (70 - 76, 79) за дебетом рахунків їх утворення. Розділ II Журналу 6 - це аналітичне зведення даних по інших операційних доходах: доходах від участі в капіталі, інших фінансових доходах, інших доходах. У графі 4 даного розділу дані про доходи відбиваються наростаючим підсумком з початку року. Дані розділу II відповідають розділу V "Доходи й витрати" Приміток до річної фінансової звітності. Використання даних Журналу 6 значно полегшує складання Звіту про фінансові результати.

Але Журнал 6 не містить детальної інформації про порядок формування фінансових результатів від різних видів діяльності підприємства, яка, на нашу думку, є дуже корисною для прийняття управлінських рішень. Тому пропонується ввести до Журналу 6 Розділ III «Аналітичні дані до рахунку 79 «Фінансові результати», в якому розкривається аналітична інформація про фінансові результати від основної діяльності, фінансових операцій, іншої звичайної діяльності, надзвичайних подій. Пропонується наводити інформацію як в дебет рахунку 79 з кредиту відповідних рахунків, так й з кредиту рахунку 79 в дебет відповідних рахунків.

Розділ II Журналу 6 містить аналітичні дані про інші операційні доходи, доходи та витрати від участі в капіталі, інші фінансові доходи, інші доходи, доходи від реалізації продукції за бартерними контрактами. На нашу думку, враховуючи, що розміри цих доходів і витрат на підприємствах є вагомими і вони справляють великий вплив на фінансові результати, дану інформацію необхідно більш деталізувати. Крім того, необхідно додати інформацію про надзвичайні доходи і витрати.

Для узагальнення інформації про власний капітал Методичними рекомендаціями із застосування реєстрів бухгалтерського обліку передбачається використання Журналу 7, який складається з одного розділу та трьох відомостей: Відомість 7.1 - по рахунку 42, Відомість 7.2 - по рахунку 44, Відомість 7.3 - по рахунку 47. У Розділі I Журналу 7 наводиться інформація по кредиту рахунків обліку власного капіталу, забезпечень, майбутніх витрат і платежів, коштів цільового призначення (рахунки 40 - 49).

Відомість 7.2 аналітичних даних рахунку 44 «Нерозподілений прибуток (непокріті збитки)» призначена для відображення облікових даних про формування й розподіл прибутку по субрахунках 441, 442, 443 з деталізацією напрямків використання прибутку: спрямування прибутку на виплату дивідендів, на збільшення статутного капіталу, на формування резервного капіталу й т.д. Також передбачено наведення даних по відповідних рахунках наростаючим підсумком з початку року. Підсумки граф 12-16 Відомості 7.2, що відображають обороти по кредиту рахунку 44, переносяться в графу 7 Журналу 7. Дані граф 18, 19, що відображають сальдо на кінець місяця по кожному з відповідних рахунків переносяться із Відомості поточного місяця в графи 3, 4 Відомості наступного місяця.

З проведеного аналізу видно, що Журнал 7 не містить аналітичних даних про формування прибутку (збитків). Ми рекомендуємо відомість, яка б дозволяла побачити саме у збільшенні (зменшенні) яких активів (зобов'язань) реалізується отриманий прибуток й які ресурси було затрачено для його одержання. Дана відомість представляє собою таблицю аналітичних даних, в якій наводиться, в розрізі різних видів діяльності підприємства, детальний порядок формування фінансових результатів й вплив їх на величину прибутку (збитку). Така таблиця наочно представляє весь шлях формування прибутку (збитку) підприємства від різних видів діяльності за звітний період. Таким чином, з'являється можливість отримати корисну інформацію для проведення оперативного контролю та прийняття оптимальних управлінських рішень, проаналізувавши дані лише однієї таблиці.

**Висновки.** Проведений аналіз порядку відображення інформації про фінансові результати при журнальній формі обліку показав, що існуючі журнали не дають можливості представити детальну аналітичну інформацію про формування прибутку (збитків) підприємства. Тому пропонується ввести до Журналу 6 Розділ III «Аналітичні дані до рахунку 79 «Фінансові результати»; більш деталізувати інформацію, що наводиться у розділі II Журналу 6; до Журналу 7 пропонується впровадити відомість 7.3 «Аналітичних даних про формування прибутку (збитків)».

Розроблені відомості сприятимуть підвищенню якості отриманої інформації про фінансові результати діяльності підприємства, і при цьому вони відповідають вимогам, які висуваються до форм обліку: забезпечення повноти і реальності відображення в облікових реєстрах всіх господарських операцій; забезпечення своєчасного відображення здійснених господарських операцій;

забезпечення здійснення поточного контролю за діяльністю підприємства; забезпечення зручного групування записів; забезпечення зручного поєднання синтетичного й аналітичного обліку; забезпечення здійснення економічного аналізу господарської діяльності; економічність.

### *Литература:*

1. Методические рекомендации по применению регистров бухгалтерского учета, утвержденные приказом МинФина Украины от 29.12.2000г. № 356 // Энциклопедия бухгалтера и экономиста. – 2001. - № 6. – 120 с.
2. Організація бухгалтерського обліку. Підручник для студентів спеціальності “Облік і аудит” вищих навчальних закладів. / За редакцією проф. Ф.Ф. Бутинця. – 3-є вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП “Рута”, 2002. – 592 с.
3. Энциклопедия бухгалтера и экономиста. – 2001. - № 6. – 120 с.

## **9. ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ Й МІСЦЕВЕ САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

*Шинкаренко І.В.*

### **ПРОБЛЕМА ДОТРИМАННЯ ЕТИЧНИХ НОРМ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

Кожний з нас як член суспільства в тій чи іншій мірі бере участь у підприємницькій діяльності – чи як людина, що створює власний бізнес, чи як партнер по бізнесу, чи як клієнт. Отже, цілком очевидно, що наше спілкування з приводу підприємницької діяльності повинно відповідати певним правилам.

Економічні і етичні аспекти діяльності підприємця регламентовані законами держави і в наш час тісно пов'язані між собою. Намагання дотримуватися високих етичних стандартів забезпечує підприємцю сталий економічний прибуток. З цього приводу Мілтон Фрідман, лауреат Нобелівської премії в галузі економіки, підкреслював, що успішним бізнес може бути лише за умови, коли він дотримується правил гри, бере участь у конкурентній боротьбі, уникаючи ошук та шахрайства. Мається на увазі ділова етика бізнесу, що базується на чесності, відкритості, вірності даному слову, здатності ефективно функціонувати згідно з діючим законодавством, існуючими правилами і традиціями.

З іншого боку, активізація підприємницької діяльності, поява нових її форм, залучення до неї значної кількості нових людей вимагає постійного удосконалення етичних норм і категорій, пошуку дієвих методичних прийомів, спрямованих на сприйняття, розуміння, дотримання підприємницької етики. Без відновлення моральних основ суспільства неможливо створити платформу для перебудови економіки. Отже, підприємницька етика є одночасно і духовною, і економічною категорією, а в її дотриманні зацікавлені як самі підприємці, так їх партнери, клієнти, тобто суспільство в цілому, адже підприємництво – один з визнаних соціальних інститутів.

Історії відомо чимало прикладів, коли підприємці збагачувалися за допомогою насильницьких методів. Перші випадки пограбувань, розбою, шахрайства були зафіксовані в торгівлі ще у стародавньому Китаї, рабовласницькому Римі та в інших країнах стародав-

нього світу після легалізації приватної власності. Про застосування насильства і інших брудних способів збагачення у період первісного накопичення капіталу, коли підприємництво окрім торгівлі опанувало і сферу матеріального виробництва, свого часу багато писав К.Маркс. Відповідно до української ментальності порядність у ділових стосунках ґрунтувалася на довірі людей один до одного. Найстрашнішою погрозою була така: «Я тебе в порошок зітру». Ім'я боржника записували крейдою на дошці. Якщо ж він не дотримувався даних зобов'язань, його ім'я стирали з дошки, тобто отримували «порошок». Про повернення боргу більше не говорили, нечесному боржнику більше не довіряли, а сам порушник віддавався на суд божий. [4, с.193] Новітня доба української незалежності у 90-і роки ХХ століття, що характеризувалася масштабною приватизацією державного майна і варварськими способами перерозподілу цієї власності, могла б надати Марксу, як економісту, чимало негативних прикладів. Недарма в народі цей процес охрестили «прихватизацією».

Справедливість вимагає пригадати й інші приклади, коли встановлені з ініціативи найвищих посадових осіб етичні норми, їх неухильне дотримання усіма суб'єктами підприємницької діяльності допомогли не лише пожвавити економічний розвиток, а і вивести країну з глибокої економічної кризи (наприклад, «Кодекси чесної конкуренції», започатковані у США Ф.Рузвельтом під час «великої депресії» 1929 -1933 рр.). Дуже шкода, що економічна криза, в якій опинилася сьогоднішня Україна і спалах епідемії вірусних захворювань кожного дня надають нам приклади іншого порядку.

Отже, в незалежній Україні і «номенклатурні», і «люмпенізовані» підприємці з накопиченими «тіншовими» грошима прийшли в легальний бізнес, зареєстрували свої фірми. Питання підприємницької етики в цьому процесі стояли чи не на останньому місці. Розвиток підприємництва, можливості виробничої сфери невпинно рухаються уперед, а питання про актуальність дотримання етичних норм у підприємстві, як і раніше, залишається актуальним. Змінилися лише форми порушення, вони сьогодні виглядають досить сучасно: уникнення від оподаткування, випуск недоброякісної продукції під маркою відомих брендів, використання неправдивої реклами, організація рейдерських атак, виплата заробітної плати за відомістю і в конверті тощо. Проте, коли один виплачує заробітну платню таким чином, то інший – таким же чином її отримує, тобто, враховуючи масштаби явища, справедливо можна говорити про суспільний процес, про тотальну неповагу до соціальних норм, серед яких норми моралі і норми права – найважливіші. Чи може бути зацікавлене саме суспільство в такому розвитку подій? Здається, що ні.

Дотримання етичних норм у підприємницькій діяльності – вимога часу. Кожна з підприємницьких структур попри всіх індивідуальних розбіжностей виробляє свої вимоги до учасників підприємницької діяльності, проте всі вони базуються на основі загальнолюдських цінностей та ідеалів – це право на людську гідність, право на гідні умови праці, право на здорове навколишнє середовище, свобода особистості, соціальний зв'язок між людьми, справедливість, духовний та освітній розвиток особистості та ін. Дослідниця проблеми О.Мороз вважає, що відбудова української економіки повинна відбуватися на засадах християнської етики, обґрунтованих в Законі Божому.[3, с.162]

Серед підприємницьких фірм є сьогодні такі, що стають на шлях вироблення власних етичних кодексів і тим самим намагаються підвищити статус дотримання етичних норм у підприємницькій діяльності. Деякі підприємницькі структури намагаються перетворити такі етичні кодекси на частину корпоративної культури підприємства, що свідчить про їх погляд у майбутнє.

Така позитивна тенденція – все ж таки, на жаль, лише верхівка айсбергу. В суспільстві накопичилося чимало проблем, що поєднують мораль і економіку, тому настав час говорити про необхідність формування суспільного замовлення щодо системного виховання підприємницької етики. Така потреба стоїть гостро, вона зрозуміла всім, не вистачає лише волі для її вирішення.

Виховання підприємницької етики, як і будь-який інший виховний процес, доцільно починати з родини, з повернення до колективних настільних економічних ігор типу «Монополія» та інших (наприкінці 80-х років ХХ століття вони були популярними). Правила чесного заробітку грошей, хоча і паперових, закладаються саме тут, у колективній дії разом з батьками та іншими родичами. Наступний етап шкільного навчання допомагає підлітку здобути основи знань про економіку, підприємництво та етику поведінки (для цього відповідні розділи включені до навчальних курсів «Основи економіки», «Людина і суспільство» та інших). Нарешті, суспільство повинно повернутися обличчям до підприємця і почати розглядати його не як «дійну корову», яку можна безмірно «доїти» за допомогою різних видів податків. Підприємництво і підприємці потребують уваги і поваги до своєї діяльності з боку суспільства, ЗМІ. Необхідно всіляко підтримувати і розповсюджувати приклади чесного ведення бізнесу. Імена підприємців, для яких дотримання етичних норм у своїй діяльності не менш важливе, ніж економічні показники, імена підприємців, які переймаються репутацією своєї фірми, повинні бути відомі суспільству, принаймні, на місцевому рівні, як відомі імена кращих виробників, вчителів, лікарів, фермерів тощо. Маленький,



але дуже обнадійливий крок зроблено останнім часом – підприємці отримали право на своє професійне свято.

Підприємництво сьогодні – один з впливових соціальних інститутів. Його діяльність регламентується як правовими актами, так і етичними нормами, що враховують національні і ментальні традиції. «Отримання прибутку будь-якою ціною», – така стратегія бізнесу притаманна малорозвиненому суспільству і не може задовольнити українське суспільство. Етична відповідальність українського підприємництва здебільшого будується на підставах порядності в ділових стосунках, дотриманні загальнолюдських цінностей. «Будьте чеснішими і ви будете багатшими!» - закликав американський мільярдер Д.Рокфеллер. Наскільки підприємництво буде чеснішим - залежить від усього суспільства.

### *Література:*

1. Іванюта С.М. Іванюта В.Ф. Підприємництво і бізнес-культура. Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 288 с.
2. Лисогор Василь, Мороз Ольга. Духовно-етична та соціальна відповідальність підприємництва // Підприємництво, господарство і право. – 2004. - №5. – С.133-137.
3. Мороз Ольга. Духовні принципи ведення малого та середнього бізнесу в регіоні // Підприємництво, господарство і право. – 2006. - №4. – С.160-162.
4. Павлова Н.А. Пасха Красная. – Аурес-Пресс: Храм Рождества Пресвятої Богородиці. – с.Льялово. – 2002. – 415 с.

*І.Ю.Карпова, О.А.Ігнатова*

## **ОСОБЛИВОСТІ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ**

В наш час в Україні продовжується реформування бюджетної системи, яке було розпочато ще після проголошення незалежності. Цей процес досить тривалий та непростий. Про це свідчить велика кількість законів, розпоряджень, наказів з приводу реформування бюджетної системи України. Прийняття Бюджетного кодексу в червні 2001 р. - значна подія в становленні та упорядкуванні відносин, які складаються з приводу формування бюджетів різних рівнів, використання бюджетних коштів та контролю за їх використанням. Але прийняття Бюджетного кодексу України не вирішило всіх проблем бюджетної системи. Актуальними в наш час залишаються питання про склад доходів та видатків місцевих бюджетів, міжбюджетних взаємовідносин та міжбюджетного регулювання. Особливо гострою залишається проблема наповнення місцевих бюджетів за рахунок місцевих податків та зборів, а також тих коштів, що залишаються в розпорядженні органів

місцевого самоврядування після обов'язкового відрахування частини загальнодержавних податків та зборів. Саме через велику частку таких відрахувань органи місцевого самоврядування не можуть виконувати покладені на них обов'язки із забезпечення населення соціальними послугами і можуть сподіватися лише на бюджетне субсидювання, яке не завжди відповідає потребам органів місцевого самоврядування.

Міжбюджетні взаємовідносини – це відносини між державою, АРК і місцевим самоврядуванням щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання функцій, передбачених Конституцією України та законами України. Нинішня система міжбюджетних взаємовідносин в Україні поєднує в собі як інструменти, що склалися в бюджетній практиці колишніх СРСР та УРСР, так і інструменти, запроваджені вже в період 90-х років [4, 257].

Діючі фінансові відносини, в тому числі практика формування місцевих бюджетів України, зберігають у своїй основі багато елементів старої командно-адміністративної системи. В такій системі, як відомо, держава виступала в ролі головного розпорядника матеріальних та фінансових ресурсів країни.

Бюджети різних рівнів не відігравали активної ролі, вони були лише грошовим вираженням планів соціального та економічного розвитку і його галузевих підрозділів. Місцеві бюджети формально були автономними, але практично підпорядковувались керівному рівню. Кожний бюджет обов'язково одержував кошти, необхідні для щорічного фінансування заходів, які увійшли до народногосподарського плану. Умови формування доходів місцевих бюджетів будь-якого рівня залежали від рішень керівних органів влади. Демократизм бюджетної системи розумівся як максимальний розвиток ініціативи місцевих органів державної влади і управління у виконанні централізованих планових завдань [6, 212-213].

До складу бюджетної системи України входить майже 12 тисяч бюджетів, між якими виникають відносини, що охоплюють великі за обсягом зустрічні потоки бюджетних коштів [3, 250]. Формування бюджетів територіальних громад та регіональних бюджетів, а також міжбюджетних відносин багато в чому залежить від природно-кліматичної специфіки регіону, рівня зайнятості населення, рівня доходів населення у регіоні, розвитку соціальної та побутової інфраструктури, економічного розвитку народного господарства та його спеціалізації тощо [9, 39-40].

Найважливішими складовими системи міжбюджетних взаємовідносин в Україні є: розмежування видатків бюджетів відповідно до розподілу повноважень між державною владою і місцевим самоврядуванням; забезпечення бюджетів доходами, достатніми для виконання покладе на них завдань; підтримка «бідних» у фінансовому розумінні територій (і відповідних бюджетів); вилучення коштів у відносно «багатих» у фінансовому розумінні територій (з відповідних бюджетів); різні форми відносин, що виникають у процесі виконання бюджетів.

Визначальне місце посідають відносини, відображені в пунктах 1 і 2, адже виконання повноважень органами державної влади та місцевого самовряду-

вання потребує здійснення певних видатків із відповідних бюджетів, за рахунок яких вони утримуються. Гарантією фінансування видатків є надання бюджетам відповідних дохідних джерел, достатніх для виконання покладених на них завдань. Отже, основою міжбюджетних відносин є розмежування доходів і видатків між ланками бюджетної системи, проведене відповідно до розподілу повноважень органів державної виконавчої влади та місцевого самоврядування. Проте розмежування доходів, проведених на єдиних засадах для бюджетів відповідного рівня, не дає змоги збалансувати абсолютно всі бюджети. Причиною цього є значні відмінності у формуванні доходів та у складі й обсягах видатків бюджетів територіальних утворень, які мають об'єктивний характер та були описані вище. Остаточне збалансування бюджетів одного рівня, яке неможливо провести лише розмежуванням їхніх доходів і видатків, досягається за допомогою перерозподільних процесів у межах бюджетної системи. Вони є складовими 3 та 4 міжбюджетних відносин.

Бюджетне регулювання полягає у збалансуванні бюджетів, які входять до складу бюджетної системи. Окрім перерозподілу бюджетних ресурсів, зумовленого нерівномірним розвитком територій та дією інших об'єктивних факторів, між окремими ланками бюджетної системи виникають відносини в процесі виконання бюджетів (пункт 5) [3, 250—253].

В Україні на сучасному етапі існує чотири форми взаємовідносин між ланками бюджетної системи: бюджетне субсидіювання, вилучення коштів, бюджетні позички, взаємні розрахунки бюджетів. Розглянемо детальніше зазначені форми взаємовідносин.

Бюджетне субсидіювання — передача коштів з бюджету вищого рівня до бюджету нижчого рівня з метою надання фінансової допомоги. Існує три види бюджетного субсидіювання: бюджетні субсидії, бюджетні субвенції, бюджетні дотації. Бюджетна субсидія може бути цільовою (на конкретні видатки) і знеособленою. Вона не пов'язується з фінансовим станом бюджету, який її отримує.

Бюджетна субвенція — різновид цільової субсидії, яка передбачає участь у фінансуванні певних заходів і програм бюджету, що її видає, та бюджет); що її отримує. Бюджетна дотація — цільова фінансова допомога на покриття дефіциту відповідного бюджету [8, 124]. Особливим видом субсидіювання є встановлена Бюджетним кодексом України дотація вирівнювання. Дотація вирівнювання — міжбюджетний трансферт на вирівнювання доходної спроможності бюджету, який його отримує [1]. Суть дотації вирівнювання полягає в тому, що таким способом забезпечується можливість здобуття освіти, доступ до програм охорони здоров'я та соціального захисту громадян України однаковою мірою незалежно від регіону проживання. Дотації вирівнювання покликані усунути ці нерівності і дати можливість місцевому самоврядуванню надавати соціальні послуги на приблизно однаковому рівні для всього населення країни. Запровадження системи вирівнювання відповідає принципам Європейської Хартії про місцеве самоврядування [5, 243].

Вилучення коштів є явищем, зворотним до дотації, тобто передача коштів бюджетного надлишку з бюджетів нижчого рівня до бюджету вищого рівня.

Бюджетні позички — це отримання коштів на покриття тимчасового касового розриву. Згідно з Бюджетним кодексом бюджетні позички отримуються органами місцевого самоврядування в комерційних банках.

Взаємні розрахунки бюджетів — це не що інше, як передача коштів з одного бюджету до іншого в зв'язку з перерозподілом між ними доходів чи видатків після затвердження бюджетів [8, 125].

Одним з елементів розвитку бюджетного процесу, що підвищує самостійність у взаємовідносинах між усіма бюджетами, є виведення 15 видів надходжень до місцевих бюджетів поза межі бюджетного регулювання. Це, насамперед, місцеві податки і збори, а також частина плати за землю.

Можна стверджувати, що як бюджетна система України в цілому, так і міжбюджетні відносини зокрема знаходяться на етапі свого становлення та постійного реформування. Для побудови ефективної системи міжбюджетних відносин необхідно повністю позбутися рис, що були притаманні формуванню місцевих бюджетів та міжбюджетним відносинам в колишньому СРСР та УРСР. Натомість необхідно застосовувати кращі доробки та досвід розвинених демократичних країн у сфері побудови таких відносин.

У цьому напрямку постійно здійснюються певні кроки. Найвагомим з них був прийнятий в червні 2001 р. Бюджетний кодекс України. Державний бюджет та місцеві бюджети 2002 р. та послідувачі були засновані на положеннях цього кодексу. Бюджетні трансферти згідно з положеннями кодексу розраховуються на основі спеціальних формул, в основі яких лежить показник податкопроможності регіону. Тобто після проведення таких розрахунків трансферти більше відповідають потребам регіонів.

Треба зазначити, що Бюджетний кодекс чітко визначив форми взаємовідносин між окремими ланками бюджетної системи України: бюджетне субсидювання, що включає бюджетні субсидії, бюджетні субвенції, бюджетні дотації та дотації вирівнювання; вилучення коштів; бюджетні позички та взаємні розрахунки бюджетів. У практиці бюджетного регулювання України особливо широко використовуються такі форми, як бюджетні субвенції, бюджетні субсидії, дотації вирівнювання, а також вилучення коштів.

Але, незважаючи на використання досить широкого кола інструментів регулювання міжбюджетних відносин, органи місцевого самоврядування не можуть повністю виконати свої повноваження із забезпечення населення послугами на рівні хоча б мінімальних соціальних потреб. Для успішного запровадження реформи бюджетної системи необхідно розмежувати видатки між державою та територіальними громадами. Такому процесу повинно передувати формування економічно і фінансово самодостатніх громад шляхом їх укрупнення або ж адміністративно-територіальна реформа. Також необхідно остаточно перевести бюджети громад на власну доходну базу. Така база повинна формуватись саме за рахунок місцевих податків і зборів. Потрібно запровадити систему

державних соціальних стандартів видатків. Видатки на всій території України, які фінансуються за рахунок бюджету, повинні нормуватись.

### *Литература:*

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 21 червня 2001 року № 2542-III // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
2. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.97 р. №281/97-ВР// [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
3. Кириленко О. П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика). — К.: НІОС, 2000.
4. Кравченко В. Місцеві фінанси України: Навч. посіб. — К.: Знання, КОО, 1999.
5. Крайник О. П. Економічний розвиток регіону: Монографія / За ред. акад. М. І. Долішного. — Л.: Ліга-Прес, 2002.
6. Луніна І. О. Міжбюджетні відносини в Україні : концептуальні підходи до реформування// Економіка України.-2002.-№5.-С.211
7. Огонь Ц. Г. Формування доходів місцевих бюджетів в контексті міжбюджетного регулювання //Актуальні проблеми економіки, 2003, №11. - С. 62-78.
8. Экономические основы построения системы межбюджетных отношений//[www.jet.ru](http://www.jet.ru)
9. Андрейченко О. Нові підходи до формування доходної бази місцевих бюджетів // Економіст. – 2008. - № 11. – С.38.

*К. Коваль, О.А. Ігнатова*

## **ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

Проблема фінансового забезпечення розвитку території властива фактично всім країнам. Її суть у тому, що адміністративно-територіальні утворення, на які поділена кожна держава, мають різну податкову базу та фінансовий потенціал, що є наслідком нерівномірності територіального розміщення природно-ресурсного потенціалу та продуктивних сил.

В економічно розвинених країнах фінансові проблеми регіонів розв'язуються через надання місцевим органам влади стабільно закріплених доходних джерел, розширення сфери місцевого оподаткування та реформування всієї системи міжбюджетних взаємовідносин. Певні передумови для вирішення фінансових проблем регіонів створює Закон України „Про місцеве самоврядування в Україні”, який відповідно до Конституції України визначає як матеріальну, так і фінансову основу місцевого самоврядування. Передбачається, що органи місцевого самоврядування в селах, селищах, містах, районах великих міст (у разі їх створення) самостійно розробляють, затверджують і виконують відповідні місцеві бюджети (бюджети місцевого самоврядування).

Досвід застосування місцевих податків і зборів в Україні засвідчує поки що незначну їх роль у формуванні фінансів органів місцевого самоврядування. Порівняно з практикою західних країн інститут місцевих податків і зборів в Україні фактично залишається недієздатним.

Регіони України, які мають більш потужну податкову базу, відстоюють свої права на переваги у формуванні доходної частини своїх бюджетів, а „бідні” території, навпаки, апелюють до центральної влади з вимогами збільшення обсягів фінансової допомоги. У зв'язку з цим виникає необхідність здійснювати державну політику бюджетного вирівнювання високо- і мало розвинених регіонів [3, с.17].

В Україні необхідно створити багатоканальну систему формування бюджету, на основі якої кожен рівень бюджетної системи повинен мати власні закріплені доходи. Обсяг цих доходів має бути достатнім для забезпечення функцій і обов'язків, які покладаються на той чи інший рівень влади.

При вирішенні проблем бюджетного вирівнювання необхідно в першу чергу розробити правові засади й механізм бюджетного регулювання в Україні, де зафіксувати стабільні частки різних рівнів влади – центральної, регіональної, місцевої – у розподілі загальнодержавних (регулюючих) податків. Мають бути визначені й засади, на основі яких місцеві органи влади можуть отримувати кошти із трансфертних фондів.

Отже, зазначені підходи – це лише окремі шляхи стабілізації та зміцнення місцевих фінансів. Для успішного вирішення даної проблеми необхідні масштабні теоретичні дослідження.

До найважливіших питань формування місцевих бюджетів належить формування бюджету розвитку. Недоліки формування бюджетів розвитку є наслідком зменшення інвестиційних можливостей як переважної більшості суб'єктів господарювання, так і бюджетів усіх рівнів, недостатньо розвинутих ринкових механізмів акумулювання капіталів, зростання вартості будівництва та послаблення уваги з боку міністерств і відомств – замовників до підвищення ефективності капітального будівництва.

У Законі України „Про місцеве самоврядування в Україні” передбачається, що місцевий бюджет поділяється на поточний бюджет і бюджет розвитку, але джерела формування і напрями використання коштів бюджету розвитку окреслені лише в загальному вигляді. В Бюджетному кодексі України питання про бюджет розвитку у складі Державного бюджету України взагалі не розглядається, а стосовно місцевих бюджетів наведено джерела формування і напрями використання коштів бюджету розвитку у їх складі (ст. 71 Бюджетного кодексу України) [2, 37].

Необхідно прийняти Закон України „Про бюджет розвитку України”, який буде спрямований на створення умов участі держави у фінансуванні економічного і соціального розвитку, фінансового забезпечення її інвестиційної діяльності. Він визначатиме правові й організаційні основи формування та використання бюджетних коштів для фінансування пріоритетних соціально-

економічних програм і інших форм підтримки інвесторів. Необхідно узгодити цей закон з іншими законами України, насамперед із Законом України „Про місцеве самоврядування в Україні”, Бюджетним кодексом України, Законом України „Про Державний бюджет України” на відповідний фінансовий рік та ін.

Управління коштами бюджету розвитку на початкових етапах мають здійснювати місцеві фінансові органи. В подальшому доцільно було б створити систему комунальних банків, які б узяли на себе оперативне управління коштами бюджету розвитку на місцевому рівні, оцінку і відбір інвестиційних проєктів для їх фінансування, кредитування та надання гарантій органами місцевого самоврядування, а також контроль за правильністю й ефективністю використання коштів бюджету розвитку.

Гострою залишається проблема стабілізації дохідних джерел державного та місцевих бюджетів. Основним джерелом формування останніх мають бути власні доходи, а не надходження з центру. Але місцеві органи влади не мають реальних самостійних місцевих бюджетів через відсутність відповідної дохідної бази. З метою забезпечення самостійності місцевих бюджетів необхідно вирішити такі принципові питання:

- встановити фіксовані частки кожного рівня влади в загальнодержавних податках, закріпити їх за відповідними рівнями у бюджеті на постійній основі на певний період;
- при заінтересованості нормативів відрахувань від загальнодержавних податків і зборів не враховувати надходжень місцевих податків і зборів;
- з метою заінтересованості органів місцевого самоврядування у стимулюванні випуску продукції, в тому числі підакцизних товарів, залишити в розпорядженні місцевих бюджетів не менше 50% загальних надходжень від акцизного збору та податку на додану вартість;
- фінансування делегованих функцій щодо соціального захисту населення здійснювати за рахунок коштів державного бюджету;
- переглянути нормативи відрахувань від щоденних дотаційних надходжень на рівні не менше 95% [1, с.119].

Для збільшення в місцевих бюджетах частки власних доходів, зменшення залежності від фінансової допомоги, досягнення збалансованості бюджетів, підвищення ефективності управління місцевими фінансами необхідно:

- чітке законодавче закріплення бюджетних повноважень і відповідальності влади різних рівнів при формуванні доходів;
- наділення органів місцевого самоврядування одним-двома вагомими місцевими податками, ставки та базу яких вони зможуть регулювати самостійно;
- формування доходної частини місцевих бюджетів на основі об'єктивної оцінки їхнього податкового потенціалу й визначення видаткових зобов'язань регіональної влади;

- застосування стабільних базових нормативів відрахувань від державних податків до місцевих бюджетів;
- посилення контролю за повнотою надходження доходів до місцевих бюджетів;
- забезпечення правових гарантій для безумовного виконання фінансових зобов'язань учасниками міжбюджетних відносин [4, с.74].

### *Литература:*

1. Блажевич В. Проблеми формування місцевих бюджетів та перспективи їх вирішення // Право України. – 2002. - №5. – С.116.
2. Бюджетный кодекс Украины. – Х.: ООО «Одиссей», 2007. – 104 с.
3. Мельник С., Криниця С. О формировании местных бюджетов // Экономика Украины. – 2000. - №1. – С.17.
4. Слухай С.В., Гончаренко О.В. Удосконалення формування доходів місцевих бюджетів в Україні // Фінанси України. – 2007. - №8. – С.72.



## 10. ФІЛОСОФІЯ ЕКОНОМІКИ І ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

*М.Н. Черенков*

### НА ПУТИ К НОВОЙ ФИЛОСОФИИ ХОЗЯЙСТВА. ОБ ЭНЦИКЛИКЕ CARITAS IN VERITATE БЕНЕДИКТА XVI

Глобальный финансово-экономический кризис объединил ученых и богословов в поисках такой парадигмы хозяйствования, которая отвечала бы часто противоречащим требованиям эффективности и справедливости. 29 июня 2009 появилась папская энциклика *Caritas in Veritate* (Любовь в истине), выразившая не только личную позицию понтифика, но и весь итог современной католической богословской и философской мысли, оказавшейся конгениальной передовым идеям социальной философии и экономической теории. В этом взаимопроникновении дискурсов можно увидеть общее настроение эпохи и уже обозначившиеся очертания, структуру и опорные точки нового экономического мышления.

Стоит напомнить, что первая энциклика нового папы называлась *Deus caritas est* (Бог есть любовь), в которой любовь раскрывалась как начало социальных, политических, экономических отношений. В условиях кризиса возник новый вопрос – об этических характеристиках любви, о ее социальных выражениях, об опасностях девальвации ее смысла. В ответ на релятивацию смыслов любви (для церкви априорно абсолютных), на ее искажения пишется последняя энциклика, поверяющая любовь истиной, вводящая ее в контекст дискуссий о справедливости, свободе, солидарности, целостном развитии. Бенедикт XVI предостерегает, что без истины любовь останется заключенной в сфере межличностных отношений, в то время как ее подлинный характер всеобщий и нормативный, а масштаб действительно глобальный, т.е. может и должен определять отношения хозяйствующих субъектов, стран и народов, эпох и культур.

«Быть чем-то большим» - призыв католического первоиерарха к современному человеку, «разумному» и «умелому». Любовь в христианском понимании превосходит логику обмена, потому что способна дарить и прощать, т.е. быть выше справедливости и вне материального эквивалента. Любовь в истине выходит за рамки индивидуализма, корпоративизма, национальной исключительности, и устремляется к общему благу семьи, социальной группы, нации, мира. Так свершается христианское оправдание глобализма, дискурс глобализма вводится в этическую и богословскую систему координат: «В обществе, переживающем глобализацию, общее благо и труд для него не могут не достигать масштабов всей человеческой семьи..., так что град человеческий обретает очертания единства и мира и в какой-то мере становится предвосхищением и про-

образом города без границ, града Божия» [1, с. 9]. Именно в этом состоит задача церкви – без технических и идеологических рецептов предложить ценности и смыслы в дополнение к эмпирической реальности социально-экономического развития; напомнить жизненную важность целостного человеческого развития, всех измерений личности, в особенности тех, которых связывают человека с другими людьми и Высшим Началом.

Глава католической церкви признает, что прогресс человечества, развитие его производительных сил, раскрытие всех возможностей человека отвечают Божьему плану, и лишь разрыв экономики и этики приводит к диалектике развития – к деградации личности и межчеловеческих отношений на фоне бесспорных технических достижений и активного накопления. Именно о соразмерности прогресса нравственным оценкам личности, реабилитации последней в свободе и ответственности – его главный тезис: «Идеологически абсолютизировать технический прогресс или лелеять утопию о возвращении человечества к изначальному состоянию – два противоположных способа отделить прогресс от моральных оценок, а значит, от нашей ответственности» [1, с. 17].

Глобализация по-христиански предполагает видение мира как вселенского братства, когда можно быть не только безразличным соседом или конкурентом, но частью всечеловеческой семьи. Речь идет о «чем-то большем», чем о гражданском сосуществовании, – о единстве людей в трансцендентной любви Бога, в Котором все равны и все родны.

Энциклика не монологична, на ее страницах Бенедикт XVI ведет диалог со своими предшественниками, в частности с папой Павлом VI, выразившим в энциклике *Populorum progression* (26 марта 1967 г.) свои идеи о социально-экономическом прогрессе, понимаемом как количественный рост, всеобъемлющий и устойчивый. За прошедшие более чем сорок лет многое изменилось, но проблемы развития – избавления от голода, нищеты, болезней и неграмотности – остались нерешенными. Движение народов к свободному рынку и демократии не остановилось, но сами эти идеалы оказались проблемными в отсутствие более высоких целей. Оказалось, что «если прибыль – единственная цель, если она получена недозволенным образом и не направлена в конечном счете на общее благо, она разрушит благосостояние и породит бедность» [1, с. 25]. Укрепились общемировые экономические связи, усилилась трудовая миграция, возросло влияние спекулятивной финансовой сферы, грабительски и в частных целях эксплуатируются земные недра – все это впечатляет в количественных измерениях и ужасает отсутствием смыслов и ценностей, ставит под сомнение способность человека как экономического субъекта управлять своей деятельностью, направлять ее на достойные цели, контролировать на предмет соответствия гуманным принципам и общим ценностям. Растет производство, но неравенство не исчезает, а лишь усиливается. При высоких декларациях о развитии намеренно сохраняются модели и нормы, замедляющие модернизацию. Экономические права ограничиваются транснациональными корпорациями, но также пренебрегаются местными собственниками. Все эти перекосы в развитии вы-

нуждают сочетать социальную ответственность бизнеса с регулирующим участием государства и активностью гражданского общества. Такое сочетание позволит сохранить в глобальном мире локальные и национальные экономики, локальные человеческие сообщества, да и самого человека как источник и цель экономического богатства. Между тем, глобальный рынок ужесточает конкуренцию, за успехи в которой приходится платить правами рабочих и социальной защитой. Государство вынуждено идти на это под давлением международных финансовых институтов. Остаются лишь формы самоорганизации трудящихся для защиты собственных прав, этот третий сектор наиболее перспективный в сохранении человеческого капитала.

Многие проблемы отставания в экономическом развитии в энциклике связываются с вопросами «принятия жизни» - ограничения деторождения, навязыванием аборт, проповедью эвтаназии. Безусловно, что отрицание жизни как абсолютной ценности и всеобщего права, переходит в другие формы отрицания, усталости, депрессии; приводит к утрате мотивации; к гедонистическому расточительству. Сохранить жизнь каждому и обеспечить всех работой – простые, но пренебреженные рецепты демографического, а следовательно и экономического роста.

Доступность работы должна стать приоритетной задачей социально-экономической политики, у которой есть не только социальное, но и экономическое обоснование. Безработица, увеличение неравенства, нищета подрывают общественные связи, размывают основы демократии, уничтожают «социальный капитал». Поэтому автор энциклики предостерегает: «Понижать уровень охраны прав трудящихся или пренебрегать механизмами перераспределения дохода, чтобы повысить конкурентоспособность страны на международном уровне – значит препятствовать укоренению долговременного развития» [1, с. 43]. Экономические подходы, ориентированные на краткосрочную перспективу, часто не согласуются с фундаментальными ценностями, первичными интересами человека и его ближайшего окружения (семьи, землячества, экологической среды), поэтому, по совету Бенедикта XVI, необходимо увязывать экономическую целесообразность с углубленными размышлениями над смыслом экономики и ее целей.

Для воссоздания образа человека и целостного развития личности предстоит переосмыслить потребительский, техникстский, утилитаристский взгляд на мир. Как уверяют богословы, а с ними согласны и представители гуманистической психологии, чтобы экономическое развитие было подлинно человеческим, оно должно включать в себя принцип дара - бескорыстного, любовного, открытого отношения к другому.

Дар, доверие, дружба, общение, солидарность превращают рынок в место встречи субъектов, договаривающихся и уверенных в своих договоренностях. Они отдают и получают по принципу обмена, но при этом не должны забывать о социальной справедливости, без которой в обществе исчезнет стабильность и уверенность. Коммерческая логика не решает все проблемы, ее дополняет политика, поддерживающая социальную справедливость путем распределения и

компенсаций. По словами понтифика, «Рынок не существует в чистом виде. Его форма зависит от культурных конфигураций, придающих ему специфику и ориентацию. Ведь экономика и финансы как инструменты могут быть неверно использованы, если тот, кто ими управляет, преследует лишь эгоистические интересы... Но в этом виноват помутившийся разум человека, а не инструмент как таковой» [1, с. 49].

Вопреки расхожим мнениям, церковь не утверждает, что экономическая сфера нейтральна, греховна или антисоциальна. Она многозначна как любая человеческая деятельность, поэтому не самоценна, а регулируется этикой. Напомнить об этих регулятивах крайне важно в эпоху кризиса, переоценки и переосмысления стереотипных подходов к экономике. На этом фоне авторитетный голос папы Бенедикта XVI прозвучал своевременно и вызвал широкий резонанс. Новая философия хозяйства должна включать его послание в контекст своих дискуссий, учитывать озвученные тезисы как значимые не только в богословском, но и в философском, общегуманитарном, да и не только в научном, а и в общественном – злободневном, практическом дискурсе.

#### *Примечание*

1. Бенедикт XVI. *Caritas in Veritate*. Энциклика о целостном человеческом развитии в любви и истине. – М.: Издательство Ордена францисканцев, 2009. – 112 с.

## МЕСТО ИССЛЕДОВАНИЙ В СОВРЕМЕННОМ УНИВЕРСИТЕТЕ. ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭПИСТЕМОЛОГИЧЕСКОГО ИДЕАЛА ПРОСВЕЩЕНИЯ

В процессе модернизации университета и переосмысления самой сути университетского образования критике подвергается не только идея универсальной целостности совокупных способностей человека, как основания современного университета, но и базовый для классического университета принцип «единства преподавания и исследования», выработанный В. фон Гумбольдтом ещё в начале XIX века. Смысл этого принципа заключался в непрекращающемся процессе поиска истины и связанном с ним процессом нравственного воспитания всесторонне развитой личности. Как писал Гумбольдт, «нельзя по-настоящему преподавать науку как науку, не постигая её каждый раз заново собственными усилиями, - и было бы удивительно, если бы довольно часто это не приводило бы к новым открытиям»<sup>3</sup>. Однако современный университет стремится не столько к формированию и самореализации такой личности, сколько к успеху на рынке «продаваемых услуг», что требует от него изменения конечных целей и стратегии развития. В конечном итоге, такой университет сталкивается с двоякой проблемой: с одной стороны, ему не достаточно средств и автономии для достижения желаемого статуса в мировой экономической системе, а с другой стороны, он зачастую оказывается неспособным сформировать у своего «выпускника» всю необходимую широту компетенций для обеспечения его неоспоримого преимущества на рынке труда. В немалой степени последнее связано с отказом современному университету в ведущей роли в осуществлении научных исследований и в радикальной смене самой идеи таких исследований. Вопрос, который нам хотелось бы в данном случае рассмотреть, касается соотношения их конечных целей с целями университета и общества в целом.

Несмотря на институциональное значение образования и исследования для университета, эти две его миссии ни исторически, ни семантически не являются равными между собой. Теоретическое и практическое образование (обучение, *Building, paideia* и т.д.) является традиционной задачей университета, которая столь же стара, как и сам университет, именно с ней связана институциональная непрерывность и функциональная инертность в процессе достижения университетской автономии. В ходе истории развития университета уже сам концепт образования обладает семантичес-

---

<sup>3</sup> Гумбольдт В.О. О внутренней и внешней организации высших научных заведений в Берлине//Неприкосновенный запас. 2002. № 2 (22). С.8.

кой устойчивостью: со временем изменяется его содержание, но смысл самой образовательной деятельности сущностно неизменен. С появлением первых университетов в Средние века и вплоть до последнего времени состояние университетского образования служило своего рода критерием оценки цивилизованности, интеллектуального развития и идеальности общества. Вне зависимости от специфики социальной иерархии в том или ином обществе, каждое из них основывается на определенной модели культурного эталона (когнитивной, нормативной, эстетической). Первые университеты стали местом новой институционализации этого эталона вне Церкви в процессе перехода от традиции к новому типу культуры, от догматического мышления к критической рефлексии, от неизменности знаний, норм и форм их выражения к динамике их выработки и критически осмысливаемой трансмиссии.

Без сомнения, исследования изначально присущи университету, поскольку именно благодаря им осуществляется систематическая работа по выработке новых знаний и новых парадигм, транслируемых в аудитории в процессе обучения. И это качество исследований делает университет динамически развивающейся структурой, отвечающей запросам общества, адаптирующейся к его новым условиям. Меняются не столько объект исследования и природа рассматриваемых проблем, сколько сам смысл научного исследования и его конечные цели в соответствии с нуждами общества. И совершенно не важно, идет ли речь о «фундаментальных» или «прикладных» исследованиях, «индивидуальных» или «коллективных», «свободных» или «субсидируемых», - все эти типы исследований осуществляются в рамках классической университетской науки. Именно субсидируемые институциональные исследования традиционно поодразаумеваются под самим концептом исследования, что противопоставляется индивидуальной интеллектуальной деятельности, целью которой является критический поиск истины, развитие знания и рациональный синтез, и которая обладает в большей степени экспрессивной, нежели инструментальной ценностью, структурно и сущностно присущей университетской науке.

Сегодня вряд ли можно утверждать, что между осуществлением научных исследований и образовательной функцией университета существует гармония. Более того, иногда развитие научных исследований в университете может привести к его разрушению. В любом случае развитие университетских исследований с необходимостью ведет к фундаментальной трансформации самой природы университета, который меняет свой социальный статус образовательного учреждения на статус производственного и контролирующего учреждения (или организационной сети). Эта трансформация губительна не только для университета, но и для общества в целом, поскольку в его лице оно теряет свое последнее институциональное место синтеза и критической установки. Отсюда весьма сомнительным выглядит тезис, согласно которому, университет с необходимостью должен адаптироваться к изменениям в обществе, равно как и играть активную роль в осуществлении этих

трансформаций. Фактически, одна из основных задач университета состоит в выработке условий возможности оценочного суждения о конечных целях общества в качестве его привилегированной институциональной инстанции, единственной в своем роде, в рамках которой развитие и трансмиссия знаний и отдельных навыков может ещё быть направлена в сторону критической рефлексии в процессе «исследований». Этот термин намерено мы ставим в кавычки, поскольку это общее понятие сегодня приобрело прагматический смысл, служа обозначению разного рода специализированных исследований прикладного характера. Его смысл, таким образом, претерпел существенную идеологическую трансформацию, поскольку именно природа знания и его место во всем цивилизационном развитии поставлены сегодня под вопрос. Это растворение всеобщего блага, лежащего в основе цивилизации, имеет значение определенного семантического сдвига: концепт поиска знания, или знания, понимаемого как результат рефлексивного и систематического поиска, возвращает нас к истокам греческой философии, когда произошла трансформация концепта *logos*, через инверсию его непосредственного объективного значения (слово мира, мифическое слово), на место которого пришло понимание его как критического действия рефлексивной субъективности, *logos* как *theoria* проблематизируемой реальности. Таким образом, концепт исследования столь же стар и фундаментален, как и концепт науки, *episteme*.

Современные трансформации университета происходят параллельно с эпистемологическими изменениями научного познания. В классическую эпоху Нового времени, как минимум вплоть до первого позитивизма О. Конта, оно было направлено на постижение «природы вещей» (эмпирического мира), а не на предвидение и не на контроль над результатами человеческого вмешательства в окружающий мир. Такое объективное знание природы и её закономерностей давало доступ к рациональному управлению феноменами и вселяло в человека надежду на возможность предотвращения тотальной зависимости от них. С этой точки зрения развитие науки способствовало прогрессу человечества и обладало фундаментальной ценностью, наделяя его определенной свободой. Иначе говоря, классическая наука была больше всего заинтересована в раскрытии мистических феноменов природы, её принципов и законов, системных классификаций и т.д, нежели решать конкретные проблемы с целью получения практической пользы. Из этого вытекает и решающее значение логического и теоретического знания, перед лицом которого экспериментирование как таковое не обладает собственной конечной целью, а играет лишь стратегическую роль «верифицирования» и «признания действительным» (позднее у К. Поппера получившего название «фальсификации», что лишь подчеркивает нормативную самостоятельность когнитивности по отношению к какой-либо утилитарной конечной цели).

Конечные цели научного познания являются также целями университетского образования в его классическом институциональном понимании. Во всех областях знания и образования, с которыми связан классический университет,

он направлен на развитие и трансмиссию синтетического знания, интегрируя и гармонизируя отношения между его различными дисциплинарными типами в процессе диалога во имя утверждения рефлексивной гуманистической культуры. Классическая модель науки претерпела особенно в начале XX в. значительные изменения, что проявилось, главным образом, в противопоставлении классического эпистемологического дискурса, в сущности, имеющего нормативный характер, новой модели позитивного и эмпирического дискурса, основные элементы которого получили обоснование в работе Т. Куна «Структура научных революций» (1970). С помощью концепта парадигмы Кун констатировал, что в социальной организации исследований экспериментирование над отдельными объектами выходит за пределы теоретического синтеза, тогда как попытки общего теоретизирования предстают отныне в качестве неких концептуальных формализованных конструкций, не отражающих никоим образом совокупность явлений, уже описанных с помощью иных теоретических и методологических подходов, а стремящихся к полному воссозданию объективного поля действительности. Скачки между различными моментами развития научного знания и особенно несоизмеримость различных предметных областей являются объективно данными и не сводимыми к процессу научного развития, а когнитивная конечная цель, к которой стремилась классическая наука, предстает в качестве последнего проявления метафизического духа. Когнитивная ценность парадигмы сводится к её полезности для предвидения результатов экспериментального технико-продуктивного внедрения в реальность. Предмет науки не есть отныне знание мира, но предвидение.

В итоге, наука, включающая в себя систематично контролируемые множественные техники, достигает своей высшей точки развития в мультипликации областей, в которых она способствует увеличению господства отдельных феноменов, а также своей способности технического производства новых результатов или объектов. Та же идея всеобщего объективного мира растворяется в пользу разнородной и неустойчивой реальности, схватываемой исключительно прагматически как «совокупность феноменов», всегда отличных друг от друга, которые исследователь раскрывает в случае своего продуцирующего или трансформирующего вмешательства. В результате постепенно феномены становятся продуктами систем, навязываемых им исследователем. Классическое разведение природы и артефакта исчезает, артефакт приобретает ценность высшей эпистемологической истины, в которой эпистемология как таковая себя изживает. Наука перестает быть реализацией воли к познанию данного нам мира, который человек стремится рационально адаптировать под свои нужды, выступая в роли демиурга. Вопрос, каковы должны быть нормы и правила такого вмешательства в природу тех, кто занимается современной наукой и технологиями?

Очевидно, что индустриальное общество нуждается в ином профессиональном образовании и в других формах развития знания, нежели те, которые были характерны для классического университета, в котором реализовывался идеал Просвещения, вера в бесконечный прогресс разума. Синтетический идеал, во



имя которого осуществлялось цивилизационное развитие, в том числе, с помощью классического университета, остается эстетическим идеалом, существующим как бы над современным реальным обществом и его частными постоянно меняющимися потребностями и который сейчас должен служить некой трансцендентальной развивающей нормой в процессе поиска способа совершенствования этого общества в будущем.

Если в качестве прототипа современного университета взять ведущие американские университеты, апелляция к которым может быть обоснована, в частности, обращением к влиятельным университетским рейтингам (Шанхайский рейтинг, рейтинги QS и Times, Вебметрикс и др.), в которых они неизменно занимают лидирующие позиции, то сама идея просвещенного разума в них сохраняется, вопрос в том где и как она реализуется. В характерном для него этическом, социальном и культурном натурализме, американское общество мыслит себя непосредственно по контрасту с европейскими обществами, от которых оно отличается как уже достигнутый идеал от проекта его реализации. Оно мыслит, ощущает и судит о себе как о неудержимом и спонтанном осуществлении этого идеала, раскрытие которого совпадает в нем с реализацией способности к индивидуальным и коллективным инициативам. Синтез для него не является задачей, а уже достигнутым, но прорастанию семени которого необходимо постоянно способствовать. В американском обществе любая способность к действию связывается с проявлением свободы, а возрастание технической мощи есть её преумножение и распространение. Более того, техника становится для него универсальным средством реализации свободы, тогда как идеалом свободы является идеал свободного распространения техники.

Университет, не отрицая универсалистский идеал, от которого это общество не отказалось в процессе модернизации, идеализируется в нем как место развития и распространения техники, способностей и возможностей создавать, производить, предвидеть, стратегически контролировать, обосновывать, изобретать. Американский университет (как система организаций, которые борются за свое имя и свою концепцию) в авангарде любой политики, направленной на научную, техническую, правовую, социальную, художественную, культурную, цивилизованную креативность в обществе. Таким образом, имеет место экстраверсия университета в общество и интроверсия общества в университет. Однако вместе с тем университет перестает быть чем-то уникальным, особенным, поскольку он становится ареной социальной борьбы и игры за права и легитимность, он вовлечен в реализацию конечных целей всех важнейших наиболее крупных конкурирующих друг с другом организационных систем, будь то отдельные предприятия, правительства, крупные коммуникационные системы и средства массовой информации. В этих условиях университет не является более катализатором среди прочих социальных систем, ускорителем роста научных знаний, местом преобразований и соглашений. Он становится полноправным участником политических, экономических, социальных отношений, что лишает университетскую среду прежней уникальности и сакральности.

Образование не предстает более как место трансмиссии между «исследованием» и «формированием исследователей». Все, кто вовлечен в образовательный процесс, должны быть вовлечены также в исследование, но с той лишь разницей, что если раньше объектом поиска была сама истина, то теперь нечто, что служит более точному описанию и пониманию уже известного факта, за исключением, быть может, только искусства.

Для всех позитивистов проблема перехода от теологии к философии, а затем от философии к науке была решена ещё О. Контом, теория «трех стадий» которого резюмировала после Кондорсе суждения о природе Прогресса человеческого разума. Согласно его представлению, мы вошли в стадию позитивной науки, когда исследование есть одновременно и доктрина и метод, и средство и конечная цель. Во всяком исследовании, носящем методический характер, проявляется сущность науки и развития на основе накопленного научного знания. Именно эта банальная идея является общей в легитимации исследований. Однако эта идея кажется ложной, поскольку она вводит нас в заблуждение по поводу того, чем мы реально занимаемся. Теологию, философию и науку объединяет поиск истины, познание реальности. И если все три так или иначе обращаются к «полезным» вопросам (индивидуальное или общественное спасение для одной, удовольствие духа и спокойствие души для второй, практический контроль над природой для третьей), то это вовсе не означает, что практическая полезность составляет их сущность. И тогда оказывается, что исследование все меньше связано с поиском истины и сущности, сколь бы значительны они ни были.

Преобладающий сегодня тип исследования, не имеет ничего общего с идеалистической эпохой науки и Просвещения, а носит технологический и технократический характер, критерием которой является его эффективность. Наука перестала быть самоценной, её критерием стало способствование отдельных исследований и проектов фактическому человеческому господству над объективной действительностью (природной или социальной) с целью навязать ей свою собственную рационализированную реальность. Исследование, определяемое в соответствии с его непосредственными частными задачами, предстает как методическая и стратегическая разработка методов и процедур, которые призваны способствовать контролю человека над эффективной объективацией (реализацией) какой угодно задачи. И тогда истина фактически отождествляется со способностью производить, реализовывать, создавать (то что схоластика связывала с божественной свободой). Отсюда технологическая и технократическая эпоха является не столько периодом в развитии цивилизации, сколько периодом динамической человеческой активности и рефлексивной адаптации человека к окружающей среде. Но эта среда не является естественной и объективной, а всего лишь сферой действия каждого отдельного предприятия или организации, в которой реализуется деятельность иных конкурентных им предприятий и организаций в борьбе за господство над социальным пространством, за обладание ресурсами. Эта эпоха не характеризуется отныне системным применением научного знания

во имя господства над природой и удовлетворения человеческих потребностей, а, скорее, способствует одновременному уничтожению эпистемологических целей науки, равно как и какой-либо возможной отсылке к априорному онтологическому единству объективной природы. И это уничтожение есть результат радикальной постепенной трансформации конечной цели, поскольку речь отныне идет не о том, чтобы знать то, что есть, судить о том, что должно быть, а о том, чтобы найти средства предвидения и оценки результатов любого человеческого технического вмешательства в природный и социальный порядок.

Таким образом, сегодня каждый тип деятельности оценивается с точки зрения её имманентной эффективности и результативности, а также с точки зрения её соответствия с другими смежными с нею типами активности, как предшествовавшими ей, так и последующими. В теории познания Поппера на место поиска эпистемологического обоснования пришло простое описание виртуально неограниченного множества и бесчисленность операциональных парадигм (о чем говорил Кун в отношении области исследования и Витгенштейн в отношении выразительных «форм жизни»). Переход от науки к технологизму характеризуется, таким образом, отказом, с одной стороны, от всякого намерения синтетического понимания объективного мира, а с другой, от всякого поиска критического и априорного обоснования полезности. В отношении мира этот новый подход не имеет ничего общего с целью «покорения природы человеку», что имело цивилизационный смысл, ибо отвечало всеобщей цели и имело всеобщий смысл, ибо когнитивность, нормативность и эстетико-выразительная сторона познания были связаны друг с другом и эпистемологически, и онтологически.

В этом контексте очевидно что и в социальных взаимоотношениях технократическая эпоха не характеризуется ни господством в обществе «практиков», ни увеличением свободы, понимаемой как способность к рефлексивной самодетерминации, к самовоспроизводству и самонаправленности общества в политическом плане. Она соответствует рассеиванию априорного синтетического единства как индивидуального человеческого субъекта, так и общества в целом, а также утрате способности к когнитивному синтезу, нормативной направленности и гармонизации, которые необходимы обществу, стремящемуся в перспективе к утверждению ценностей цивилизации, её прогрессу. В современных условиях именно экономические организации являются преобладающими в современном западном обществе акторами, но инструментальная экономическая логика и расчет не могут быть тождественны логике обоснования индивидуальной человеческой и социальной идентичности, что проявляется, к примеру, в современной политической проблематике «прав и свобод».

В новой организационной перспективе общество не имеет основополагающего принципа, к которому можно было бы апеллировать для обоснования частных стратегий. Социальная действительность становится во всех своих проявлениях объектом и одновременно продуктом единственного и формального требования адаптации всех его частей к сложному, динамичному, априори

непредсказуемому пространству, которое они и составляют в своей совокупности. Исследование не является более эпистемологическим средством познания автономной реальности, а важным средством функционирования социальной жизни, которое есть одновременно разрушение каких-либо отсылок к онтологическому, культурному, политическому, идеологическому основанию, служащему человеческому действию в качестве ориентира в социальном мире. Как в теории игр, каждая стратегия есть фактор ненадежности других стратегий, так всякая попытка достижения локальной автономии организации становится фактором увеличения сложности пространства конкуренции различных организаций. Таким образом, всякое экзистенциальное действие или благо разбивается о само себя или же становится проблемой, для решения которой применяются различного рода экспертизы. Уничтожение единственной всеобщей априорной нормы открывает пространство безграничных исследований и эмпирических вмешательств с целью реконструировать реальность, сделать её апостериорной. А это ведет к рассеиванию цивилизационного идеала развития общества и как следствие – к его разрушению.

## **11. ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ СТУДЕНТІВ В ПРОЦЕСІ НАВЧАННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ДИСЦИПЛІНАМ**

*Дяченко Н.І.*

### **ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ ВИМОГ БОЛОНСЬКОЇ ДЕКЛАРАЦІЇ В НАЦІОНАЛЬНО-ОСВІТНІЙ ПРОСТІР**

Одним з основних завдань вітчизняної освіти на сучасному етапі є вихід її на європейський простір. Про серйозність намірів України інтегрувати вищу освіту та науку на терени Європи свідчить Наказ Міністерства освіти і науки України від 23 січня 2004 року №49, яким було затверджено програму дій щодо реалізації положень Булонської декларації в системі вищої освіти і науки України до 2010 року. У зв'язку з цим розширюється спектр освітніх послуг, а це надасть можливість молоді не тільки здобувати вищу освіту, але й бути конкурентоспроможними на європейському ринку праці. Взагалі приєднання до Болонського процесу передбачає вибір нової парадигми освіти, приведення організації та змісту національної освіти України відповідно до вимог європейських стандартів.

Ще з 90-х років минулого століття було започатковано ряд прогресивних реформ, результатом яких стало введення системи контролю якості через ліцензування і акредитацію, виборність ректорів, розширення прав органів самоврядування, вдосконалення, нормативно-правового і методичного забезпечення тощо. Але було б помилковим стверджувати, що досягнуто вагомих результатів у впровадженні вимог Булонської декларації.

Метою даної статті є дослідження деяких аспектів впровадження вимог Булонської декларації в національно-світовий простір.

Аналізуючи проблему, автор виходить з того, що динамізм, притаманний сучасній цивілізації, інтелектуалізація праці, швидка зміна напрямів розвитку техніки і технологій, зростання соціальної мобільності у світі, - все це потребує нових підходів до розробки сучасних технологій навчання і виховання. Зацікавленість науковців, правовиків, педагогів безперечна: за останнє десятиліття не було ні одного вищого навчального закладу в Україні, в якому не було б обговорено ідеї Болонського процесу, починаючи з кафедра-

льних обговорень і закінчуючи міжнародними конференціями. На сьогодні накопичилася значна науково-педагогічна, нормативно-правова, філософсько-освітня база здобутків науковців-реформаторів, яка вимагає відповідної обробки та систематизації. Але чи стало менше проблем?

Найбільш ваговою проблемою є впровадження нової філософії освіти, формулювання нових принципів організації навчального процесу, використання нових інструментів і технологій опанування знань, зважаючи на традиції і стан національно-освітнього простору та урахування принципів національної педагогіки.

Болонський процес можна розглядати на макро- і моно рівні. Обґрунтуванням Болонської декларації стали глобальні зміни потреб суспільства, формування інформаційної культури високого гатунку, потреби індивідуалізації процесу навчання, високий рівень мотивації тощо. Європа не тільки створила єдиний соціально-економічний, інформаційний простір, але, починаючи з 60-70-х років минулого століття активно сприяла впровадженню нових освітніх принципів. Ці факти свідчать про те, що Болонський процес – нова освітня парадигма, - було створено в умовах Європи, з урахуванням соціально-економічних, науково-технічних, інформаційних реалій та з метою підвищення якості освіти та підготовки конкурентоспроможного спеціаліста. Логічним і об'єктивним було створення системи освіти, адаптованої до єдиних вимог.

Україна, проголошена нашими політиками європейською державою, такою є тільки географічно, зважаючи на реальні можливості різного гатунку країн Європейського Союзу і України. Найбільшою проблемою в адаптації української освіти до європейської є відмінності світогляду. Головною гуманістичною цінністю Болонського процесу є те, що студент розуміє – за свою працю він отримує саме те і саме стільки, на скільки він попрацює. І в жодному випадку він не буде покараний викладачем за своє небажання вчитись покарає його саме життя – під виглядом меншої заробітної плати, програшу під час конкуренції іншим при прийомі на роботу тощо. На відміну від вітчизняної, директивної системи освіти, західна освітня система базується на ринкових засадах – на засадах попиту і пропозиції. Взаємовплив попиту і пропозиції споглядається всюди – від рівня навчального закладу до рівня конкретного викладача. Саме рівень знань, а отже якість кінцевого „товару” – тобто рівень і кваліфікація спеціаліста-випускника, і є вирішальним фактором, що впливає на попит на послуги певного навчального закладу. Користуючись термінами маркетингу, можна сказати, що навчальний заклад надає унікальну освітню послугу, яку споживає студент. Так, студент на Заході є вільним не лише в орієнтації на навчальний заклад та спеціа-

льність, яку він пропонує, а й у виборі тих чи інших курсів для вивчення тих чи інших викладачів відповідно до свого рівня та потреб у рамках обраної ним спеціальності. Навчальний заклад орієнтується не на норми міністерств та відомств, а на запити потенційних замовників – роботодавців. Роботодавець, у свою чергу, дивиться на рейтинг, який у цьому випадку спрацьовує двічі, а то й тричі – перш за все роботодавець звертає увагу на рейтинг навчального закладу, по-друге – на рейтинг студента з-поміж інших, а по-третє – на ті дисципліни і інтереси студента, наскільки вони відповідають профілю діяльності підприємства.

Одним з головних протиріч вищої школи є нетотожність предметів навчальної діяльності та майбутньої професійної.

Важливою проблемою у навчально-виховному процесі вузу є особистісна орієнтація професійної підготовки майбутніх спеціалістів, спрямована не тільки на засвоєння студентами знань, умінь, навичок і форм поведінки, а й на формування певної структур особистісних якостей. Важливо, щоб уже в процесі навчання студенти оволоділи системним баченням майбутньої діяльності, сприймати події як компоненти єдиної системи діяльності, яка включає пов'язані між собою напрямки роботи. Формування деонтологічних принципів наповнюється конкретним змістом. Саме через професійно орієнтоване навчання студентів (із залученням їх до практичної діяльності) і формування професійних ціннісних орієнтирів можливе забезпечення в подальшому розвитку та вдосконалення професійних умінь.

За традиційних форм навчання у студентів переважають виконавчі функції, немає реальної самодіяльності. Їх пригнічує колективний егоїзм, коли потреби особи ігноруються. Цьому, не з власної волі, сприяють і викладачі, перевантажені аудиторними заняттями і маючи понаднормову, як для індивідуальних занять, кількість студентів. Тому організація роботи студентів за традиційних форм має ознаки примусу, який, як відомо, не може сприяти ні потягу до знань, ні вияву творчості.

Тому, на думку Ковальчук Г.О., без удосконалення змісту і форм навчальної діяльності студентів не можуть формуватися ті професійні якості, що є необхідними і достатніми для ефективної діяльності майбутнього фахівця згідно вимог Болонської декларації.[1, с.8]

Найбільш актуальними серед технологій навчання вважають комп'ютерні технології навчання (КТН). Разом з тим, іноді ігноруються ті умови, при яких можливе застосування КТН, а саме: наявність відповідного програмного забезпечення; вільне володіння викладачів і студентів технічними засобами; відведення певної частини робочого часу викладача на розроблення інформаційно-змістовного забезпечення вивчення предмета; створення графіка роботи студентів з інформаційною системою; не говорячи вже про нормативне матеріально-технічне забезпечення. На

думку дослідників, КТН повинні відповідати цілому ряду вимог: створювати можливість реалізації різних способів управління навчальною діяльністю; забезпечувати єдиний інформаційний простір для роботи студентів в аудиторній і позааудиторній час; активізувати діяльність студента через виконання різних видів роботи, використання різних способів і джерел отримання інформації; урахувати індивідуальні можливості студента стосовно часу і темпу роботи з матеріалами; надавати можливість студенту входити і виходити з програми в будь-який час, повторювати раніше вивчені теми, виконувати завдання, здійснювати самоконтроль; мати здатність до оновлення змісту, адаптації управління програмою відповідно до умов навчального процесу [2, с.12-13].

Звичайно, ці вимоги для деяких вищих навчальних закладів є досить віддаленою перспективою.

Разом з тим, давно доведено, що економічний ефект від вкладень у розвиток персоналу є більшим, ніж від капіталовкладень у засоби виробництва. За одними розрахунками 1 долар, укладений у розвиток людських ресурсів, приносить 3-8 доларів доходу, за іншими - обертається тридцятикратними прибутками. [3, с.302]

Тому для підготовки конкурентоспроможного спеціаліста необхідно створити сучасну інфраструктуру навчального процесу; впроваджувати інноваційні, орієнтовані на практику, технології навчання; розробити нові науково-методичні ресурси, комп'ютеризувати навчальний процес, вдосконалити систему моніторингу якості підготовки спеціаліста.

Якість освіти – це зумовлений соціальним замовленням рівень сформованості наперед заданих навчальною програмою умінь, рис, якостей людини, яка навчається. Саме людина-фахівець повинна бути визначаючим суб'єктом освітнього процесу: фахівець своєї справи – викладач і майбутній фахівець – студент. В сфері навчання будь-яка ідея педагога тільки тоді перетворюється в щось значуще, якщо між суб'єктами встановлюється особливий вид спілкування – педагогічне або професійне. Гуманістична філософія освіти передбачає формування деонтологічної культури та вміння діяти в системі „людина-людина”. Сучасне виробництво висуває специфічні для традиційної освіти вимоги до потенційних працівників: комунікабельність, здатність до швидкого реагування в екстремальних ситуаціях, організованість, трудова дисциплінованість, креативність, толерантність, здатність мислити на перспективу. Ці якості освіти неможливо сформувані без педагогічного впливу, взаємодії викладача і студента. Аргументуючи скорочення професійного спілкування вимогами Болонського процесу, чиновники освіти механічно зменшують кількість годин на викладення дисциплін, а ще і „оптимізують” навчальний процес збільшенням кількості студентів в аудиторії на одного викладача. Іноді аргументацією є вимога: СРС повинна скла-



дати ? годин освоєння дисципліни, як того вимагає Болонський процес. При цьому не враховується недостатньо сформована для організації якісної самостійної роботи студентів матеріально-технічна і навчально-методична база; відсутність мотивації до освоєння професійних знань і патерналістські настрої у значній кількості студентів; декількахвилинні семестрові консультації на одного студента, визначені згідно навантаження викладача тощо. На наш погляд, не технократично-формальні, а світоглядно-змістовні зміни сприятимуть якісній підготовці фахівців в наших вищих навчальних закладах. Зважаючи на це, хотілося б зупинитися і на проблемі контролю успішності навчання студентів. Значна кількість українських вищів використовують модульно-рейтингову систему навчання, яка певною мірою підсилює мотивацію студентів до отримання знань. Рейтинг студента з предмета складається як сума оцінок за окремими видами навчальної діяльності за формулою:

$$A+B+C+D = R \text{ (100 балів)} \quad (1)$$

де А,В,С,Д – види навчальної діяльності (робота з теоретичним матеріалом та на лекціях; робота на практичних заняттях і семінарах; розробка індивідуальних робіт, участь в творчих конкурсах і олімпіадах з дисципліни, модульна контрольна робота тощо).

Протягом семестру за виконання кожного виду роботи студент набирає бали, і тому до мінімуму зводиться вплив випадкових і суб'єктивних психологічних факторів, знижується адміністративний тиск, активізується свідомо самостійна робота студента. Підсумкова оцінка стає більш об'єктивною, прозорою, оскільки базується на декількох видах роботи. Оцінка знань тільки за письмовою роботою, на нашу думку, стимулює бажання студента „пограти в везіння” або використати шпаргалку. Крім того, психологічне навантаження під час такої роботи зростає. Психологічний дискомфорт відчувають не тільки студенти, а і викладачі, особливо тоді, коли треба оцінити не власне рішення задачі або креслення, а сформованість світоглядних принципів і уявлень, як, наприклад, у філософії.

Зміни в розвитку соціально-економічних відносин вимагають постійного вдосконалення форм і методів освіти, виховання молоді, адже від успішності цього процесу залежить майбутнє держави. Формування конкретоспроможного фахівця повинно відповідати в першу чергу національним інтересам і сприяти всебічному розвитку вільної людини-громадянина України. Зважаючи на діалектику впровадження ідей Булонської декларації в національно-освітній простір України, згадуються слова Т.Г.Шевченка: „...і чужого навчайтесь, і свого не цурайтесь!”.

### *Литература:*

1. Ковальчук Г.О. Активізація навчання в економічній освіті: Навч. посібник. – К.КНЕУ, 2003. – 298 с.
2. Шарапов О.Д. Проблеми впровадження комп'ютерних технологій контролю та оцінювання результатів самостійної роботи студентів.// Система організації самостійної роботи студентів в університеті: Матеріали науково-метод. конференції 02.02.2000 р.–К.:КНЕУ,2000.–396 с.
3. Управление персоналом./ Под ред. Т.Ю.Базарова, Б.Л.Еремина. – М.: Банки и биржи - ЮНИТИ,1998. – 464 с.

*Немцева Н.С.*

## **МОЖЛИВОСТІ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНЬОГО ЕКОНОМІСТА, ЯК ФАКТОР САМОАКТУАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ**

Психологічна готовність до професійної діяльності характеризується наявністю у фахівця знань, умінь і навиків, що дозволяють йому здійснювати свою діяльність на рівні сучасних вимог науки та техніки. Оскільки будь-яка діяльність є виконання незліченного ряду завдань - професіоналізм в ній виявляється перш за все в умінні бачити завдання, їх формулювати, застосовувати методологію і методи спеціальних наук для поставлення діагнозу й прогнозу, оцінювати й обирати методи що найбільш придатні для виконання завдань. А саме головним джерелом розвитку особистості, як вважають представники гуманістичної психології – це тенденція до самоактуалізації. Самоактуалізація – це процес реалізації людини протягом життя, з метою стати повноцінною функціональною особистістю (Маслоу). Слід зазначити, що одним із головних видів самоактуалізації є комунікативність. Останнім часом, цією рисою повинні володіти всі, а особливо студенти економічного профілю, тому що без комунікації їм складно буде розкрити себе, як професіонали, які знаються у своїй справі. Ми знаємо, що комунікація – це спілкування людей у процесі їх спільної діяльності : обмін думками, ідеями, судженнями. Мета комунікації – це здійснення змін, вплив на діяльність таким чином, щоб досягти процвітання підприємства. Існує дві системи комунікації – зовнішня та внутрішня, вони тісно пов'язані між собою та доповнюють одна одну. Зовнішня комунікація – спілкування із

людьми, внутрішня комунікація - спілкування через призму суб'єктивного світу людини. Практика доводить, що ступінь взаєморозуміння людей дуже низька, і це залежить від багатьох факторів, але самим головним фактором залишається те, що співрозмовники не розуміють один одного, сюди можна віднести одну із головних причин - це те, що співрозмовники не говорять того, що думають, або того чого бажають насправді, їм краще промовчати, або погодитись із співрозмовником. У 2007-2008 році було опитано студентів 3, 4 курсу економічного профілю Красноармійського індустріального інституту ДВНЗ ДонНТУ, питання були пов'язані із комунікацією, зробивши підсумки можна зазначити, що 45% - спілкуються без усяких обмежень; 30% - спілкуються, але завжди чекають підтримки; 25% - намагаються спілкуватися із знайомими людьми.

Розглянувши таку статистику можна сміливо зауважити, що для досягнення певної професійної підготовки, насамперед слід звернути увагу на комунікацію, як фактор самоактуалізації. Ми розуміємо, що самоактуалізація не завжди є кінцевим результатом удосконалення самого себе, тому на думку Роджерса, у людини завжди залишаються ресурси для самовдосконалення, а численні експериментальні дані, здобуті в дослідженнях О.Р. Лурії, Р.Зало, М.Ю. Малкова та інших, свідчать, що психічні властивості людей не можна безпосередньо й прямолінійно виводити з їхніх задатків. Вони, як підкреслює Г.С. Костюк, є "результат індивідуальної історії розвитку, зумовленої не тільки природними даними, а й суспільними обставинами і діяльністю самого студента". Ще В.О. Сухомлинський говорив про те, що інститут багато дає знань про навколишній світ і зовсім мало – про саму людину, а без цього неможлива само актуалізація особистості. Найбільш важливим для людини є вимога в самоактуалізації, вона завжди "виходить" на перше місце. Маслоу зазначає, що через самоактуалізацію виникає бажання людини стати тим, ким вона бажає стати насправді, і це може залежити від самої людини, яка працює над собою, а не чекає допомоги від інших.

Ми знаємо, що сучасний простір соціокультурного буття сповнений проблем та суперечностей, за якими раніше їй мати не доводилося. Адже ми живемо в суспільстві знань, причому не просто знань, які фіксують ті чи інші сторони дійсності, а знань завдяки яким відбувається становлення нових цивілізаційних вимірів, і цими знаннями користується дуже мала кількість студентів, більшість з них чекають допомоги, і цю категорію людей можемо назвати "масовою людиною" – це людина "звичайна", "пересічна", підвладна маніпуляціям свідомістю, що стали звичною нормою, а не винятком (Т.Г. Кремень). Чи можна це вважати небезпекою у нашому суспільстві? Так!, а особливо це проявляється у професійній підготовці

будь-якого спеціаліста, а особливо слід звернути увагу на економістів, яким за сучасними вимогами 21 століття слід реагувати "швидко" на усі реалії життя. Це означає – не тільки йти в руслі значних знань, які ми не повинні ігнорувати, але й готувати себе до діяльності в нашому освітньому просторі, який постійно оновлюється. Лише інноваційне суспільство, яке вміє цілеспрямовано виходити із своєї культурної, освітньої закритості має шанс чітко, самостійно, із знанням справи пережити вибухові виклики, які допомагають зростанню цивілізації. Тому на основі аналізу наукових даних можна запропонувати узагальнену систему професійної підготовки майбутнього економіста, за наступними очевидними критеріями, які пропонує І.А. Зазюн :

- новизна: абсолютно нові, раніше невідомі педагогічні ідеї і дії, які допоможуть студентам адаптуватися у навколишньому світі;
- радикальність: покращувати і розвивати традиційні напрямки вивчення дисциплін, а також розвивати нові;
- масштабність: зміни в навчальних закладах, в навчальних дисциплінах, а також педагогічні винаходи, інновації у сфері учіння і виховання;
- сфера виникнення і застосування: кожен студент повинен грамотно застосовувати свої знання та здібності.

Безсумнівно, введення додаткових факторів для класифікації перерахованих характеристик запропонованого феномену значно збільшує і число параметрів моделі самоактуалізації. Це дозволяє більш детально оцінювати специфіку освіти, хоч і може призвести до ще більшої формалізації цілісного явища, який допомагає розвиватися економісту не лише в період діяльності, а й в особистісних даних.

На нашу думку, готовність майбутніх економістів – це структурне утворення особистості, яке включає в себе цілісне ставлення до отримання знань і використання їх на практиці з використанням професійних якостей.

Отже, причина розвитку самоактуалізації в професійній підготовці при всій складності процесів спілкування і різноманітності індивідуальних відмінностей серед студентів можна виділити такі:

- вибір професії й вміння реалізувати себе в ній;
- контроль за діями, тобто уважно спостерігати за діями, вчинками студентів;
- закріплення знань і вмінь, це проявляється насамперед під час проходження виробничої практики;
- підвищення вимог, як до самого себе так і до навколишнього середовища;
- спонукання до діяльності.

Величезне значення для розвитку самоактуалізації студента, а особливо майбутнього економіста має цілу систему часткових умов, які можна включити в загальну вимогу індивідуального підходу до студентів. Щоб студент зробив крок по шляху розвитку, слід викладачам робити завдання трохи складнішими, щоб він вчився грамотно та адекватно реагувати в будь-якій ситуації. Перехід від розв'язання простих завдань за допомогою викладача до самостійної і успішної роботи над складнішими, від наслідувальних або виконавських дій до самостійного відбору й застосування відомих знань і способів дії – умова розвитку самоактуалізації у студентів. Система вимог краще розроблена в теорії навчання, ніж у теорії виховання. Природно, що й керівництво розвитком студентів у навчальній діяльності більш систематичне й плідне, коли одночасно поєднують навчання, виховання, практику, і це все відбувається не лише під контролем самого студента, а й безпосередньо викладача, який ретельно стежить за виконанням усіх вимог навчального процесу.

### *Література:*

1. Сухомлинський В.О. Вибрані твори. Т. 2 – К., 1976.
2. Гін А.О. Прийоми педагогічної техніки: Посібник для вчителів. – Луганськ: Навчальна книга, 2004. – 84 с.
3. Державна національна програма "Освіта: Україна 21 століття". – К., 1991.
4. Ловянова І.В. "Ідеї гуманізму в науці і освіті: історія та сучасні технології".
5. Бахтін М. Г. "Гуманізм як принцип виховання сучасної молоді" / Вища освіта України № 1. 2007 ст. 117-119.
6. Бех І.Д. Особистісно-запропоноване виховання: шляхи реалізації / Рідна школа, 1999.– №12. с.13-16.

## **РОЛЬ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ ІЗ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЮ ЛІТЕРАТУРОЮ У ФОРМУВАННІ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНЦІЇ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ**

В умовах євроінтеграції, посиленого розвитку ринкової економіки, зростає потреба в іноземній мові в Україні. Навчання іноземної мови у сучасних навчальних закладах усіх рівнів будується сьогодні відповідно до Загальноєвропейських Рекомендацій з мовної освіти. Згідно з цими рекомендаціями, іноземна мова розглядається як засіб міжкультурної комунікації у різноманітних сферах життєдіяльності, у тому числі у сфері наукових досліджень.

Виконання завдань, що постали перед вищою школою, вимагає пошуку шляхів удосконалення навчально-виховного процесу, розроблення нових методів та організаційних форм взаємодії викладача і студента. Разом з тим самим життям доведено, що тільки ті знання, до яких студент прийшов самостійно, завдяки власному досвіду, думці та діям, стають справді міцним його здобутком. Так наприклад, студент технічного вузу, не підготовлений до самостійного здобуття нових знань, не зможе розвинути в собі ці якості в процесі роботи інженером. Звідси виникає потреба у забезпеченні не тільки високого рівня професійних знань і вмінь студентів, але й у формуванні творчої особистості майбутнього фахівця, здатного до самовдосконалення і самоосвіти.

Самостійній роботі студентів у процесі оволодіння іноземною мовою присвячено ряд наукових досліджень, які вирішують окремі питання цієї проблеми (П.І. Підкосистий, Л.І. Іванова, О.О.Письменна).

Аналіз науково-педагогічної літератури і практика навчання іноземної мови в технічному вищому навчальному закладі вказують на те, що однією з основних причин низької мовної компетенції студентів немовного ВНЗ є недостатнє місце, що відводиться самостійній роботі при вивченні іноземної мови (3: 55-56). Основний напрям розв'язання проблеми поліпшення мовної підготовки майбутніх фахівців це вдосконалення організації самостійної роботи з іноземної мови з урахуванням цілей і змісту професійної підготовки студентів. Саме тому викладачі переходять від передавання інформації в готовому вигляді до керівництва самостійною пізнавальною діяльністю студента при вивченні іноземної мови.

Одним з основних завдань навчання мови в технічних ВНЗ є формування читати оригінальну професійно спрямовану літературу не тільки в поза-аудиторний час, але й на практичних заняттях. Оволодіти таким умінням досить складно, оскільки це супроводжується подоланням багатьох труднощів, пов'язаних, з обмеженим запасом словника студентів, недосконалим знаннями ними граматичних явищ, притаманних науковій літературі, наприклад, інженерній, а також ще недостатніми знаннями свого фаху, що ускладнює процес розуміння інформації тексту. У цьому плані саме самостійна робота дає змогу студентам безпосередньо долучитися до навчально-пізнавальної діяльності, розвивати мислення, виявити недоліки, по-своєму спланувати свою роботу, звернути увагу на те що саме викликає найбільші труднощі, здійснити самоконтроль, виховувати відповідальність і в решті решт, отримати задоволення від того, що кінцевий результат досягнутий самостійно.

Хоча ця робота може виконуватися кожним студентом індивідуально, парами чи маленькими групами, вона не може здійснюватися спонтанно, раптово, але повинна плануватися викладачем. Викладач показує як краще зробити те чи інше завдання, самостійно спланувати свою роботу, що для цього використати. Студентам пропонується комплекс вправ, які скеровані на управління навчально-пізнавальною діяльністю, розвиток їх розумових процесів, умінь, навичок, контроль засвоєного: лексико-граматичні вправи, які передбачають багаторазове виконання завдань одного типу і формують механізм читання з безпосереднім розумінням прочитаного, та вправи, які мають своїм об'єктом зміст наукового тексту, отримання фактичної інформації та її осмислення.

Якщо такі заходи будуть здійснюватися систематично, то з кожним разом студентам буде легше виконувати ті чи інші завдання, все менше часу та зусиль треба буде докладати до розуміння змісту тексту, а в кінцевому рахунку, ці вміння залишаться в них, якщо не назавжди, то надовго, і в майбутньому читання не буде викликати ніяких труднощів.

Професійна спрямованість у навчанні різних видів читання повинна відображатися як у тематиці текстів, так і в характері текстових вправ. Для більш детального та поглибленого вивчення тексту можна:

- визначити спеціальні терміни, які зустрічаються в тексті;
- перекласти частину тексту на рідну мову;
- зробити таблицю характеристик тих приладів чи знарядь, опис яких зустрічається в тексті (прилади і таке інше).

Значна частина текстових вправ може мати проблемний характер. Зацікавленість у їх виконанні залежить від новизни, а також ха-

рактеру самого формулювання завдань. Вони можуть містити в собі запитання, на які в тексті немає готової відповіді і, щоб знайти її, необхідно докласти певних розумових зусиль.

Зміст мовленнєвих умінь, визнаних у методиці необхідними та достатніми для успішного іншомовного читання фахової літератури, визначає комплекс вправ у зрілому професійно орієнтованому читанні іноземною мовою, який має бути спрямований на формування вмінь найвищого рівня. Завдання на цьому етапі можуть бути такими:

- розділити текст на підтеми;
- виділити в тексті ключові фрагменти;
- зробити логічну схему тесту;
- узагальнити зміст тесту з урахуванням ключових фрагментів за логічною схемою;
- зробити добірку інформації за темою курсової роботи;
- зробити добірку текстового матеріалу для доповіді на конференції іноземною (рідною) мовою;
- виділяти з тесту потрібну інформацію;
- узагальнювати інформацію тексту;
- співвідносити окремі смислові частини тексту;
- робити висновки на підставі отриманої інформації;
- оцінювати та інтерпретувати зміст прочитаного.

Насамкінець хотілося б підкреслити, що раціональна організація самостійної роботи студентів допоможе як вдосконаленню вміння та навичок читання, так і розвитку здібностей до аналізу, синтезу, здогадки та уваги.

Завдання до текстів є дуже важливою ланкою у кращому розумінні прочитаного та вмінні виділити головну ідею. Вони стимулюватимуть розумову діяльність і сприятимуть поглибленню професійних знань.

Завдяки реалізації головних принципів сучасної теорії навчання, таких як послідовність і поступовість в ускладненні різноманітних завдань, можна досягти значного навчального ефекту.

Використання текстів фахового спрямування сприяє створенню позитивної мотивації до вивчення іноземних мов, ознайомленню майбутніх фахівців з сучасною термінологією, формуванню їх професійної компетенції за сучасними стандартами створення нового інформаційного простору.



### *Література:*

1. Загальноєвропейські Рекомендації з мовної освіти: вивчення, викладання, оцінювання / Науковий ред. українського видання доктор пед.наук, проф. С.Ю. Ніколаєва. – К.: Ленвіт, 2003. – 273с.
2. Леонтьев А.А. Психологические предпосылки раннего овладения иностранным языком // Иностранный язык в школе. – 1985. – 56 с.
3. Пидкосистый П.И. Самостоятельная работа студентов. – М.: Знание, 1978.-265 с.
4. Педагогика: учебн.Пособ. // Под ред. П.И. Пидкосистого. – М.: Пед. об-во России, 1998.-240с.
5. Фоломкина С.К. Обучение чтению на иностранном языке в неязыковом вузе. – М.: Высшая школа, 1987. – с. 56-58.

*Скалозуб О.М.*

## **ОСОБЛИВОСТІ ТЕСТУВАННЯ В ПРОЦЕСІ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ЗА БОЛОНСЬКОЮ СИСТЕМОЮ**

Програма іноземної мови за фаховим спрямуванням надає студентам можливість розвивати комунікативну компетенцію і стратегії, необхідні їм для ефективної участі в процесі навчання і в тих ситуаціях реального професійного спілкування, у яких вони можуть опинитися. Всі ці чинники зумовлюють необхідність постійного пошуку нових типів завдань, спроможних вирішити поставлені задачі [4: 92]. Ми вважаємо за необхідне розглянути тестовий контроль як складову підготовки фахівців за Болонською системою.

Контроль якості навчання за його результатами — це необхідний компонент навчального процесу. Контроль здійснюється шляхом встановлення рівня засвоєння знань студентами, який на момент закінчення навчання повинен відповідати певним стандартам, власне співвідноситися з ALTE (Association of Language Testers in Europe) Level, адже рівень знань має визначатися за міжнародним форматом. У власній практиці орієнтуємось на рівні володіння мовою, визначені в Загальноєвропейських Рекомендаціях з мовної освіти [1: 24].

Контроль забезпечує оперативний зворотній зв'язок в процесі навчання. Найбільш ефективною формою реалізації такої моделі контролю є тестування, яке дозволяє здійснювати всі основні функції зовнішнього контролю викладача і внутрішнього самоконтролю студентів. Процес засвоєння матеріалу активізується із введенням шви-

дких перевірних робіт (переважно тестів) на кожному занятті, адже значно простіше засвоїти невеликий обсяг матеріалу та закріпити знання активною перевіркою. Використання тестів стимулює засвоєння матеріалу та спрощує перевірку знань.

Загально визнані переваги тестування – незалежність оцінки результатів на основі об'єктивації процедури вимірювання, обробки та інтерпретації результатів тестових вимірювань, можливість упродовж досить короткого проміжку часу перевірити та оцінити знання і практичні навички та уміння студентів [3: 80].

Тестування – один із способів підвищення інтересу до навчання, оскільки, працюючи з тестом, можна отримати нову інформацію. Це досягається за умови творчого підходу викладача до складання тестових завдань. Творчість, пошук, дослідження, співробітництво викладача та студента дає суттєвий результат. Важливо, щоб тестові завдання були яскравими, легко і швидко запам'ятовувались, тоді вони викликають додатковий інтерес. Використання різнорівневих тестів дозволяє створювати ситуацію успіху, підвищуючи рівень мотивації. Тест – це не тільки інструмент контролю, завдання такого типу сприяють засвоєнню нової інформації, формуванню інтелектуальних умінь і систематизації знань. Використання тестів дозволяє швидко перевіряти знання багатьох студентів, створює резерв часу для вирішення інших завдань, Використання тестів активізує мисленнєву діяльність студентів, сприяє систематичному повторенню раніше вивченого матеріалу.

Застосування тестів поряд з іншими формами контролю надає викладачеві інформацію про ступінь засвоєння студентами навчального матеріалу. Організація навчання за умови врахування результатів тестів дозволяє підвищити його ефективність. Оскільки виконання завдань здійснюється, як правило, індивідуально, це дає можливість використовувати різні за ступенем складності завдання, змінити час на виконання кожного з них, тобто застосовувати елементи диференційного підходу до навчання. Тести постають ефективним засобом самоконтролю за ступенем засвоєння навчального матеріалу, вміння самостійно знаходити помилки і виправляти їх.

Одна з найбільш важливих переваг тестових завдань — високий ступінь об'єктивності оцінювання, оскільки надається можливість точного підрахування кількості правильних і неправильних відповідей. У звичайних умовах на оцінку відповіді студента діє ціла низка об'єктивних і суб'єктивних факторів, наприклад, особисте ставлення викладача до студента: нерідко чіткі критерії при виставленні оцінок просто відсутні. Також тестування сприяє розвитку пам'яті, це пов'язано з багатократним повтором різноманітних зв'язків і співвідношень.

Недоліком тестування постає те, що це "німа" форма перевірки знань. Тестування не можна розглядати як універсальний метод перевірки знань студентів. Воно ефективно в тому випадку, коли оптимально поєднується з іншими методами. Головними недоліками тестування постають наступні фактори:

- розумова діяльність студентів і результат можуть бути ймовірними;
- можливість "вгадування" правильної відповіді;
- відсутність кореляції між тестами та навчальним матеріалом певних базових підручників.

Отже, для отримання оптимального та об'єктивного результату контролю необхідно залучати до перевірки інші форми контролю-співбесіди та ін.

Тести поділяються за принципом цілей перевірки. Тести навчальних досягнень (саме такі використовуються при вивченні фахової термінології) складаються лише за матеріалом програми чи посібника та використовуються для здійснення проміжного та підсумкового контролю знань студентів. До того ж такі тести мають на меті виявляти недоліки навчання в цілому: що більше матеріалу охоплює тест (це стосується рубіжних тестів), то більше можливостей для діагностики процесу навчання. Тести загального володіння матеріалом (такі тести складаються із залученням матеріалу, який не входив у програму чи вивчався на попередніх курсах, що може використовуватися при перевірці знань іноземних мов) виконують також прогностичні функції. При вивченні іноземних мов практикуються діагностичні тести, які дають можливість розділити студентів на групи за рівнем володіння іноземною мовою.

Отже, стандартизовані тести повинні відповідати певним вимогам:

- 1) наскільки якісніше тест вимірює знання порівняно з іншими формами контролю;
- 2) наскільки об'єктивно тести враховують модель засвоєння мовного матеріалу;
- 3) наскільки тест вважається цікавим з погляду викладача та студентів;
- 4) наскільки якісно результати тестів передбачають успішність подальшого навчання.
- 5) також бажаною є оцінка репрезентабельності усіх тестів — наскільки вони охоплюють програмний матеріал або хоча б найбільш суттєву його частину [2: 15].

Результати дослідження показали, що тестовий контроль засвоєння знань є важливою складовою підготовки фахівців за Болонською системою, фактором об'єктивізації оцінювання знань, умінь і

навичок в умовах кредитно-модульної організації навчального процесу, він забезпечує підвищення якості підготовки фахівців на всіх етапах. Головна роль тестування під час викладання іноземних мов полягає в контролі засвоєння навчального матеріалу. Існує певна проблема включення в тести терміноелементів, що використовуються у фаховій термінології. Робота зі створення тестів і оцінка їхньої ефективності досить складна і вимагає багато часу. Тест має бути валідним, необхідно оцінювати якість кожного тесту — його відповідність програмі і реальним можливостям студентів, враховуючи при цьому часові обмеження на виконання тестових завдань. Якщо відповідність програмі можна перевірити, аналізуючи тільки літературу, то перевірка посиленості кожного тесту і навіть кожного завдання в одному окремо взятому тесті можлива тільки після перевірки в реальному експерименті.

### *Література:*

1. Загальноєвропейські Рекомендації з мовної освіти: вивчення, викладання, оцінювання / Наук. ред. укр. видання доктор пед. наук, проф. С. Ю. Ніколаєва. – К.: Ленвіт, 2003. – 273 с.
2. Иванов Е.Ф. Лексико-грамматические тесты для организации текущего контроля. – М.: Просвещение, 2001. – 164 с.
3. Мілерян В.С. Методичні основи підготовки та проведення навчальних занять у вузах: Методичний посібник. – К.: Хрещатик, 2003. – 113 с.
4. Торяник Л.А., Дудіна Л.К., Рублевська Т.А., Мороз Г.М. Інноваційний підхід в методиці викладання англійської мови в контексті Болонської концепції. – Чернівці: ЧНУ, 2006. – 324 с.

## **12. ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ТА ПРИКЛАДНІ ДОСЛІДЖЕННЯ В ТЕХНІЧНИХ НАУКАХ І ЇХ ЗВ'ЯЗОК ІЗ НАПРЯМКАМИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ**

*В.Б. Гого, Р.О. Тишин, О.Ю. Мартищенко*

### **ТЕХНІЧНІ АСПЕКТИ ОХОРОНИ ПРАЦІ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ШАХТ**

**Актуальність теми** зумовлений тим, що економічний розвиток вугільної промисловості України, як основи для національної енергетичної незалежності, неможливий без вирішення актуальних задач з охорони праці. Тривожною є статистика щодо професійних захворювань шахтарів, викликаних рудниковим пилом, а також наслідків від вибухів метанопилоповітряних сумішей. За даними Державного Макіївського науково-дослідного інституту з безпеки робіт у гірничій промисловості Україна щорічно несе економічні втрати від вказаних причин на суму понад 1,5 млрд. гривень.

**Аналіз науково-технічних аспектів** з охорони праці в умовах вугільних шахт показав, що активними джерелами пилу в гірничих виробках є процеси очисних і прохідницьких робіт, транспортування гірської маси тощо. Основним способом боротьби з пилом прийнято гідрознепилювання (зрошування), тобто уловлювання частинок пилу краплями рідини. Разом з певними успіхами, досягнутими в реалізації цього способу, зберігається важлива наукова проблема щодо розкриття механізмів і закономірностей такого процесу гідрознепилювання, який би дозволяв підвищити його ефективність, зокрема, імпульсно-хвильовою дією крапель рідини на частинки пилу. При цьому не поставлено і не вирішено важливі теоретичні задачі з розвитку уявлень про структурність системи турбулентного дисперсного потоку «газ - краплі рідини - частинки пилу» для підвищення ефективності гідрознепилювання. Це зумовлює застарілі підходи до вибору знепилювальних заходів і перешкоджає більш широкому застосуванню гідропилоловлювання для створення нормативних умов праці робітників вугільних шахт. Разом з тим, аналіз аналогічних досліджень показує, що задачі підвищення ефективності знепилювання повітря краплинною рідиною слід вирішувати комплексно, на основі використання гідродинамічних, зокрема імпульсно-хвильових і

термодинамічних ефектів, наприклад, із застосуванням охолодженого або зрідженого повітря (азоту) в процесах зрошування і гідропиловлівлювання.

Актуальність вказаного, його науково-технічна і соціальна значущість сконцентрувалися в проблему покращення виробничих умов праці шахтарів за пиловим фактором на основі розкриття механізмів і закономірностей імпульсно-хвильового гідрознепилювання для удосконалення засобів боротьби з пилом, що дозволить знизити рівень запиленості повітря у вугільних шахтах та підвищити рівень економічного зростання вугільних шахт завдяки зниженню втрат за показниками охорони праці.

Виклад основного матеріалу статті. Для удосконалення засобів гідрознепилювання на основі імпульсно-хвильового способу виконано:

- синтез параметрів функціональних елементів пристроїв, що дозволяють реалізувати імпульсно-хвильові дії крапель рідини на частинки пилу в газовому середовищі в процесах знепилювання;
- обґрунтування раціональних параметрів і конструктивних особливостей дифузор-конфузорної труби, ступінчастої каскадної змішувач-труби, багатокамерного ежектора для колективного захисту робітників від пилу як в умовах поверхневого комплексу вугільних шахт, так і в гірничих виробках.

Для боротьби з пилом в гірничих виробках вугільної шахти розроблено і випробувано багатокамерний ежектор імпульсно-хвильового гідро-механічного емульсійного пило придушення (зрошування), у тому числі з використанням зрідженого азоту (за патентом [1]). На рис. 1 показано схему і фотографію багатокамерного ежектора, розробленого на основі патенту [2], випробуваного в умовах вугільної шахти, і який підвищує ефективність дії форсунок в системах зрошування в середньому на 30%.

В умовах шахти ім. О.Г. Стаханова ДП «Красноармійськвугілля» проведено випробування багатокамерного водоежектора для гідрознепилювання на пересипі гірничої маси. Отримано ефективність придушення пилу 98,8%.

Розробка багатокамерного ежектора: знайде застосування в очисних і прохідницьких вибоях при комбайновому руйнуванні гірських порід (рис. 2 за патентом [1] із подачею стиснутого повітря, рідкого азоту і води) на ділянках вентиляційних штреків, що примикають до лав; відкотних виробках і пунктах навантажування гірської маси, в зонах дії перекидачів і сполучень зі схилами і бремсбергами; привибійних дільницях підготовчих виробок, конвеєрних виробках, а також в процесах пересування секцій механізованого кріплення.

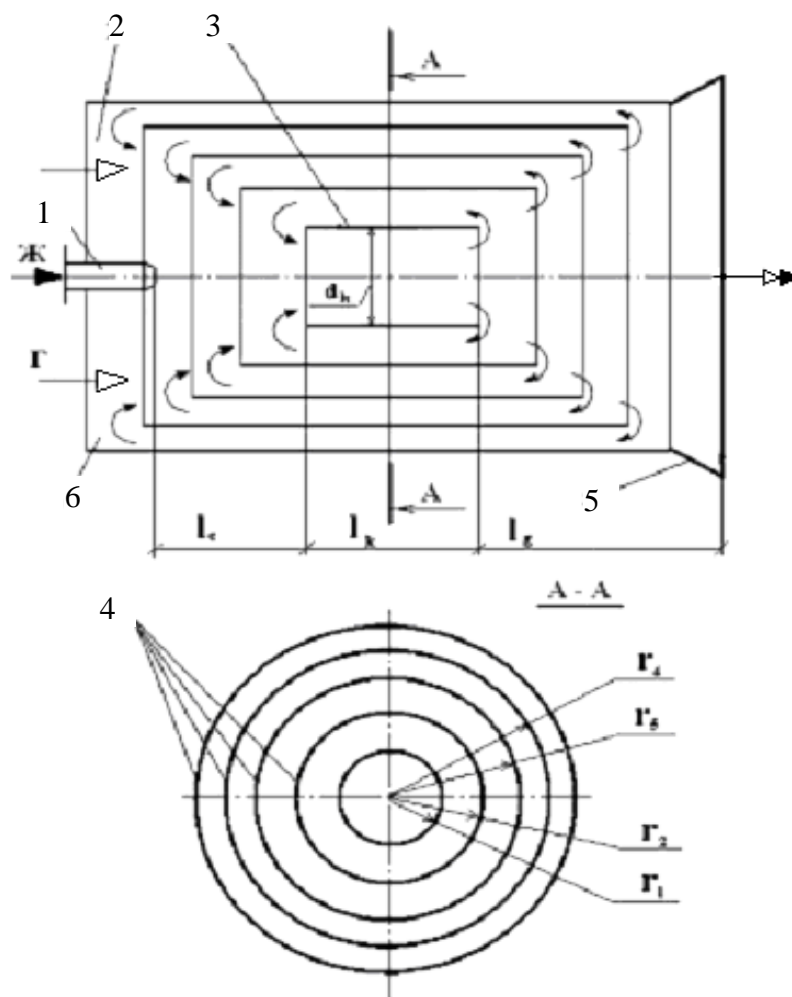


Рисунок 1.- Схема і фотографія багатоканального ежектора: 1 - сопло; 2 - камера; 3 - камера змішування, 4 - циліндри, 5 - дифузор, 6 - конфузюр.

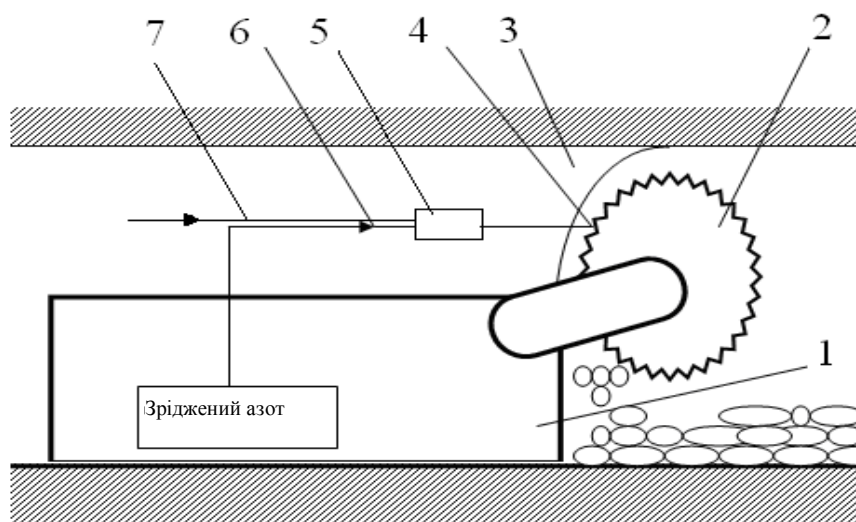


Рисунок 2.- Схема пилопридушення і боротьби з вибухами метанопилоповітряних сумішей при механізованому (комбайновому) руйнуванні гірських порід: 1 - комбайн, 2 - шнек, 3 - пласт вугілля, 4 - зона подачі води і зрідженого газу (азоту), 5 - багатоканальний ежектор; 6 - трубопровід подачі зрідженого азоту; 7 - трубопровід подачі води.

У процесах знепилювання газу важливим є переміщення і концентрація пилю в потоці з мінімальними енергетичними втратами, а також абразивним зносом робочих елементів. Для підвищення ефективності цих процесів розроблено осьовий вентилятор за патентом [3]. Обґрунтовано параметри і розроблено конструкцію ежекторно-ротаційного гідродинамічного пиловловлювача за схемою змішування рідкого середовища, що надходить в багатоканальний ежектор і запиленого повітря, що подається осьовим вентилятором.

**Висновки.** На основі теоретичних та експериментальних досліджень розроблено методики розрахунків засобів імпульсно-хвильового гідрознепилювання і економічні оцінки ефективності захисних заходів, що проводяться в умовах вугільних шахт за пиловим фактором; наведено методики розрахунків гідродинамічних установок для очищення газу від пилю і оцінки ефективності заходів щодо захисту шахтарів від дії пилю, які відрізняються від відомих тим, що в них ураховуються отримані характеристики імпульсно-хвильового гідрознепилювання. У методах оцінки дієвості захисту робітників від пилю викладено сутність комплексного критеріального обліку і економічного прогнозу наслідків від негативних станів повітря ви-



робничого середовища за пиловим фактором, що дозволяє підвищити ефективність робіт з охорони праці шахтарів під час здійснення технологічних процесів.

Розрахункове значення річного економічного ефекту від упровадження запропонованих технічних рішень з охорони праці для умов сучасної вугільної шахти з річною виробничою потужністю 3 млн. т. і чисельністю робітників 2 тис. складе в середньому 15 млн. 650 тис. грн.

### *Література:*

1. Пат. 27195 Україна, МПК Е 21 F 5/100. Спосіб попередження вибуху газопилоповітряної суміші в гірничих виробках / Гого В. Б., Малеев В. Б., Семенченко А. К., Булич О. С., Москаленко С. В.; заявник та патентовласник Донецький НТУ; заявл. 07.05.07 ; опубл. 25.10.2007, Бюл. № 17.
2. Пат. 16953 Україна, МПК F 04 F 5/16. Ежектор / Гого В. Б., Малеев В. Б.; заявник та патентовласник Донецький НТУ; заявл. 10.11.05 ; опубл. 15.09.06, Бюл. № 9.
3. Пат. 16975 Україна, МПК F 04 D 25/02. Спосіб регулювання енергії потоку осьового вентилятора / Гого В. Б., Малеев В. Б., Следь М. М., Булич О. С.; заявл. 26.12.05 ; опубл. 15.09.06, Бюл. № 9.

*В.Г.Кондратенко, В.А.Рагулин*

## **МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ ЗАТРАТ ПРИ ОБСЛУЖИВАНИИ ШАХТНЫХ ЦЕНТРОБЕЖНЫХ НАСОСОВ**

Из статистических исследований известно, что наиболее уязвимым узлом шахтных центробежных насосов является разгрузочное устройство. Разгрузочное устройство насосов нужно для уравнивания осевой силы, которая действует на рабочие колеса насоса и достигает значений, измеряемых тоннами. Основной недостаток разгрузочного устройства шахтного насоса заключается в коротком сроке его службы. Необходимость частых замен и регулировки элементов разгрузочного узла связана с разборкой и сборкой насоса непосредственно в насосной камере. Такие действия требуют значительных расходов непродуктивного ручного труда обслуживающего персонала, а быстрое изнашивание деталей разгрузочного устройства вызывает необходимость в их постоянном пополнении, что также увеличивает эксплуатационные затраты при обслуживании шахтных насосов.

С целью повышения долговечности разгрузочных устройств насосов рекомендуются такие мероприятия:

- установление контроля основных рабочих параметров дискового разгрузочного устройства;
- выявление причин, которые нарушают его работу;
- определение способа устранения неисправностей.

Общий контроль за состоянием разгрузочного устройства можно вести по расходу воды через разгрузочную систему [1]. Преимущества такого способа контроля обусловлены тем, что затраты воды через разгрузочное устройство характеризуют экономичность его работы, а изменение расхода воды в разгрузочной системе связаны с изменениями ширины торцевого зазора между кольцами разгрузки. При этом величину торцевого зазора, от которой в значительной мере зависит надежность и долговечность разгрузочного устройства, можно оценить по гидравлическому сопротивлению торцевой щели.

$$a_{щ} = \frac{P_2 - P_3}{\rho g Q_p^2}, \quad (1)$$

где:  $a_{щ}$  - гидравлическое сопротивление торцевой щели,  $\text{ч}^2/\text{м}^5$ ;  $P_2$  - давление в камере разгрузки,  $\text{Н}/\text{м}^2$ ;  $P_3$  - давление в камере за разгрузочным диском,  $\text{Н}/\text{м}^2$ ;  $\rho$  - плотность шахтной воды,  $\text{кг}/\text{м}^3$ ;  $g=9,81 \text{ м}/\text{с}^2$  - ускорение свободного падения;  $Q_p$  - затраты воды через разгрузочное устройство,  $\text{м}^3/\text{ч}$ .

В случае возникновения нарушений в работе разгрузочного устройства, необходимо установить причины, которые их вызвали. К таким возможным причинам следует отнести:

а) недостатки в эксплуатации насосных установок (работа насоса в кавитационном режиме, перегиб разгрузочного шланга, использование разгрузочных колец низкого качества, большая загрязненность шахтной воды и т.д.);

б) изменение параметров насоса в процессе его постепенного износа (уменьшение давления перед входом в кольцевую щель дистанционной втулки и втулки разгрузки –  $P_1$ , изменение величины осевой силы насоса);

в) изменение величины гидравлического сопротивления кольцевой щели (износ втулки разгрузки или дистанционной втулки, перекос или эксцентриситет осей втулок).

Для установления причин, указанных в пунктах б) и в), необходимо сделать измерение расхода воды через разгрузку –  $Q_p$  и давлений  $P_1$ ,  $P_2$ ,  $P_3$ .

Значение давлений  $P_2$ ,  $P_3$  и конструктивные размеры разгрузочного диска, позволяют определить осевую силу, величина которой

значительно влияет на ширину торцевого зазора [2]. На основе данных  $Q_p$ ,  $P_1$ ,  $P_2$  можно определить гидравлическое сопротивление кольцевой щели.

$$a_k = \frac{P_1 - P_2}{\rho g Q_p^2} \quad (2)$$

Уменьшение значения  $a_k$  может быть вызвано износом одной из втулок или эксцентриситетом их осей, а увеличение значения  $a_k$  - перекосом одной втулки относительно второй [3].

В зависимости от установленных причин, которые нарушают нормальную работу разгрузочного устройства, определяются необходимые средства их устранения. Средства устранения недостатков, которые возникли в результате неправильной эксплуатации насосной установки, следуют из самих недостатков.

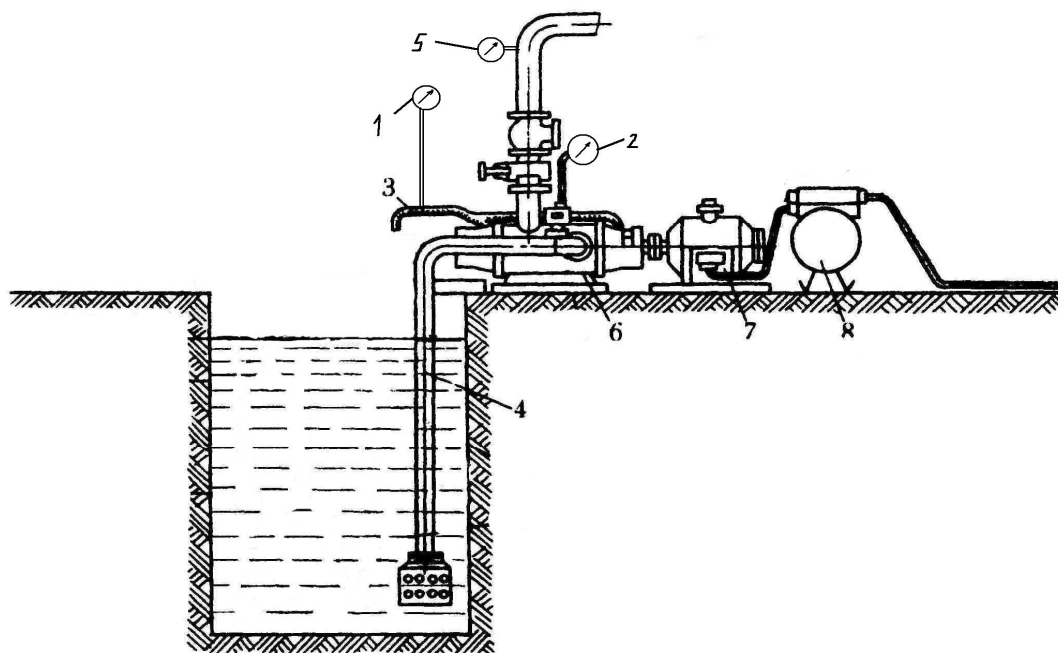


Рисунок 1.- Схема контроля разгрузочного устройства

1 - прибор, фиксирующий количество воды, которая сливается из розгрузки; 2, 5- манометры для измерения давлений  $P_1, P_2$ ; 3 - шланг розгрузки; 4 - всасывающий трубопровод; 6 - насос; 7 - эл. двигатель; 8 - пускатель.

При неисправности разгрузочного устройства, которая возникла в результате отклонения рабочих параметров насосу, а также, в некоторых случаях, при изменении гидравлического сопротивления кольцевой щели, необходимо произвести расчет элементов нового разгрузочного узла по фактическим параметрам насоса. При этом

исходными данными для расчета являются: фактическое значение давления  $P_1$ , фактическая величина осевой силы и если необходимо, фактическое гидравлическое сопротивление кольцевой щели. Такая мера более эффективна в сравнении с традиционной заменой стандартных элементов разгрузочного устройства.

Для достижения целей разработанных мероприятий, необходимо контролировать давление в камере разгрузки -  $P_2$ . Значение этого давления, как было показано выше, дает важную информацию о состоянии разгрузочного устройства и всего насоса в целом. Поэтому необходимо рекомендовать изготовление в насосах специального канала для измерений давления в камере разгрузки. Установка контролирующих приборов показана на рис. 1.

Предложенный контроль и способы устранения недостатков шахтного центробежного насоса позволяют увеличить экономичность его работы.

*В. К. Монаков, А. В. Минченко*

## **МНОГОСТУПЕНЧАТАЯ СЕЛЕКТИВНАЯ ЗАЩИТА – ЭФФЕКТИВНОЕ СРЕДСТВО СНИЖЕНИЯ УЩЕРБА ОТ ПОЖАРОВ И ЭЛЕКТРОТРАВМАТИЗМА**

Уровень безопасности электроустановок бытового и промышленного назначения в странах СНГ в настоящее время находится на недопустимо низком уровне.

Согласно статистическим данным как российских [1], так и украинских источников [2], более 25% пожаров возникает по причине возникновения аварийных ситуаций, связанных с электрооборудованием. В городах России зарегистрировано (табл.1) [3].

Таблица 1. -

	2004	2005	2006	2007
Число пожаров	155226	149660	142871	138166
Погибло человек	10525	10249	9634	8767
Погибло детей	356	369	387	311
Получило травмы	9753	9172	9587	9627
Прямой материальный ущерб, млн. руб.	3900,2	4530,4	5300	5159,6

Несмотря на снижение общего числа пожаров, прямой материальный ущерб вырос в 1,2 раза.

Правила устройства электроустановок, ДНАОП 0.00-1.32-01 и ряд циркуляров предписывают устанавливать УЗО во вновь возводимых и реконструируемых жилых домах и зданиях, а также при проведении их капитального ремонта.

В [2] делается заключение об уменьшении в 17 раз интенсивности пожаров от электрических источников в жилых квартирах при внедрении УЗО.

В ДНАОП 0.00-1.32-01 (п. 2.6.6), а также в разделе 6 ПУЭ 2006 г. требуется установка УЗО с максимальным значением отключающего дифференциального тока УЗО, равным 30 мА и не указывается на целесообразность применения УЗО с меньшими уставками по току утечки.

Ряд испытаний, проведённых в Московском энергетическом институте – МЭИ, а также практика применения УЗО в европейских странах и в РФ позволяют утверждать, что наиболее низкая вероятность отказа УЗО в течение всего срока службы может быть при применении не требующих источника питания электромеханических устройств. В странах ЕС электронные УЗО применяются только как дополнительные средства защиты, дублирующие электромеханические УЗО. Электромеханические УЗО с отключающим дифференциальным током 30 мА достаточно надёжно защищают человека от поражения при косвенном и прямом прикосновении. Также их действие очень эффективно и в плане предупреждения возгораний и пожаров. В то же время, такое УЗО не реагирует на ток через тело человека меньше 15 мА, что в особых случаях (особенно в помещениях с повышенной влажностью и других особо опасных помещениях) может привести к тяжёлым травмам.

Поскольку от правильного функционирования УЗО в аварийной ситуации в большой степени зависит вероятность электротравматизма и возникновения пожара, целесообразно дублирование защитного действия УЗО последовательной установкой нескольких устройств.

Для иллюстрации данного утверждения можно рассмотреть упрощённую задачу обеспечения безотказной работы системы защитного отключения с последовательным включением трёх УЗО при известной вероятности отказа  $q$  каждого устройства и заданной вероятности безотказной работы системы  $P$ .

Отказа системы нет, если функционирует 1, 2 или 3 УЗО, т.е. следует вычислить кумулятивную вероятность:

$$P_3(x \geq 1) = 1 - Q(x \geq 1) = q_3(0) + q_3(1) + q_3(2), \quad (1)$$

где  $q_3(x)$  – вероятность отказа  $x$  устройств, вычисляемая, соответственно, по формуле:

$$q_3(x) = C_3^x q^x (1-q)^{3-x}. \quad (2)$$

Учитывая преимущества организации многоступенчатой селективной системы электробезопасности, целесообразно при построении схемы электропитания применять не однотипные УЗО, а использовать в качестве дублирующего селективное УЗО на вводе. Для сложных электроустановок рекомендуется многоступенчатая селективная схема с двумя типами селективных УЗО (S и G), отличающихся диапазонами выдержки по времени.

В США и Японии широко применяется двух- и трёхступенчатое селективное отключение с уставками УЗО по току утечки от 5 до 100 мА, доказавшее свою целесообразность значительным снижением случаев электропоражения и пожаров, обусловленных неисправностями электрооборудования [4].

### *Литература:*

1. Дробязко О. Н. Оптимальные стратегии создания систем безопасности электроустановок. Автореф. дис. ... докт. техн. наук / Алт. ГТУ им. И. И. Ползунова. – Барнаул., 2006. – 44 с.
2. Шевченко О. А. О влиянии устройства защитного отключения на пожарную безопасность сети 380-220 в жилых квартирах. // Збірник наукових праць ДонНТУ. Серія: "електротехніка і енергетика", выпуск 50.— Донецк: ДонНТУ, 2002.— с.141— 143.
3. Официальный сайт МЧС России. Статистика пожаров в Российской Федерации. [<http://www.mchs.gov.ru/stats/?y=2004&cat=254>]
4. Earl W. Roberts. Overcurrents and Undercurrents: All about GFCIs, AFCIs, and Similar Devices. New York: Reptec, 1996.

*В. К. Монаков, А. В. Минченко*

## **СНИЖЕНИЕ УЩЕРБА ОТ НЕДООТПУСКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ ПУТЕМ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМ КОМПЛЕКСНОГО КОНТРОЛЯ ИЗОЛЯЦИИ В СЕТЯХ СОБСТВЕННЫХ НУЖД ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ И ПОДСТАНЦИЙ**

Система собственных нужд электростанции (подстанции) представляет собой совокупность вспомогательных устройств (оперативные цепи защиты, автоматики и телемеханики, аппаратура дистанционного управления, аварийная и предупредительная сигнализация

и т.д.), обеспечивающих её бесперебойную работу. Оборудование собственных нужд условно разделяют на ответственное, остановка которого вызывает снижение выработки электрической и тепловой энергии или ведёт к остановке агрегатов станции, и неответственное, кратковременная остановка которых не оказывает непосредственного влияния на выработку электроэнергии. Питание ответственного оборудования обеспечивается сетью оперативного тока (СОПТ). Для максимальной отказоустойчивости данная сеть выполняется по схеме с изолированной нейтралью (IT-сеть). В сетях данного типа Правила устройства электроустановок – ПУЭ предписывают в обязательном порядке ведение непрерывного контроля изоляции в рабочем режиме без отключения оборудования. В комплекс контроля изоляции входит также система обнаружения присоединений (фидеров) с пониженным уровнем сопротивления изоляции или замыканием на землю.

Важным условием эксплуатации наукоёмких и перерабатывающих производств непрерывного цикла является обеспечение высокой надежности энергоснабжения. Ущерб от аварий при перебоях в подаче электроэнергии, вызванных ложными срабатываниями автоматики либо несвоевременной реакцией аппаратуры защиты, может исчисляться миллионами рублей, что делает экономически оправданным ведение непрерывного мониторинга состояния изоляции и применение надёжных селективных защит от замыканий на землю.

Замыкания на землю и другие повреждения изоляции, как правило, возникают не внезапно, а в результате довольно длительного процесса развития тока утечки в месте дефекта изоляции в замыкание на землю. Немалая доля аварийных ситуаций возникает из-за ошибок, допущенных персоналом электростанции (подстанции) при проведении регламентных, монтажных работ и в процессе эксплуатации электрооборудования.

Для комплексного анализа состояния изоляции требуется постоянный мониторинг СОПТ и периодическая обработка накопленных данных, позволяющая прогнозировать наиболее вероятное развитие ситуации и предпринять необходимые меры до возникновения аварии. Наиболее перспективным является внедрение микропроцессорных систем контроля изоляции и поиска фидеров с пониженным сопротивлением, интегрированных в единую АСУ ТП электростанции. В случае отсутствия на момент развёртывания системы контроля изоляции действующей АСУ ТП, необходимость организации отдельной подсистемы мониторинга и сбора данных для системы контроля изоляции не должна вызывать сомнений, так как прогнозирование развития аварийной ситуации невозможно без непрерывной обработки и анализа данных, поступающих от устройства контроля изоляции.

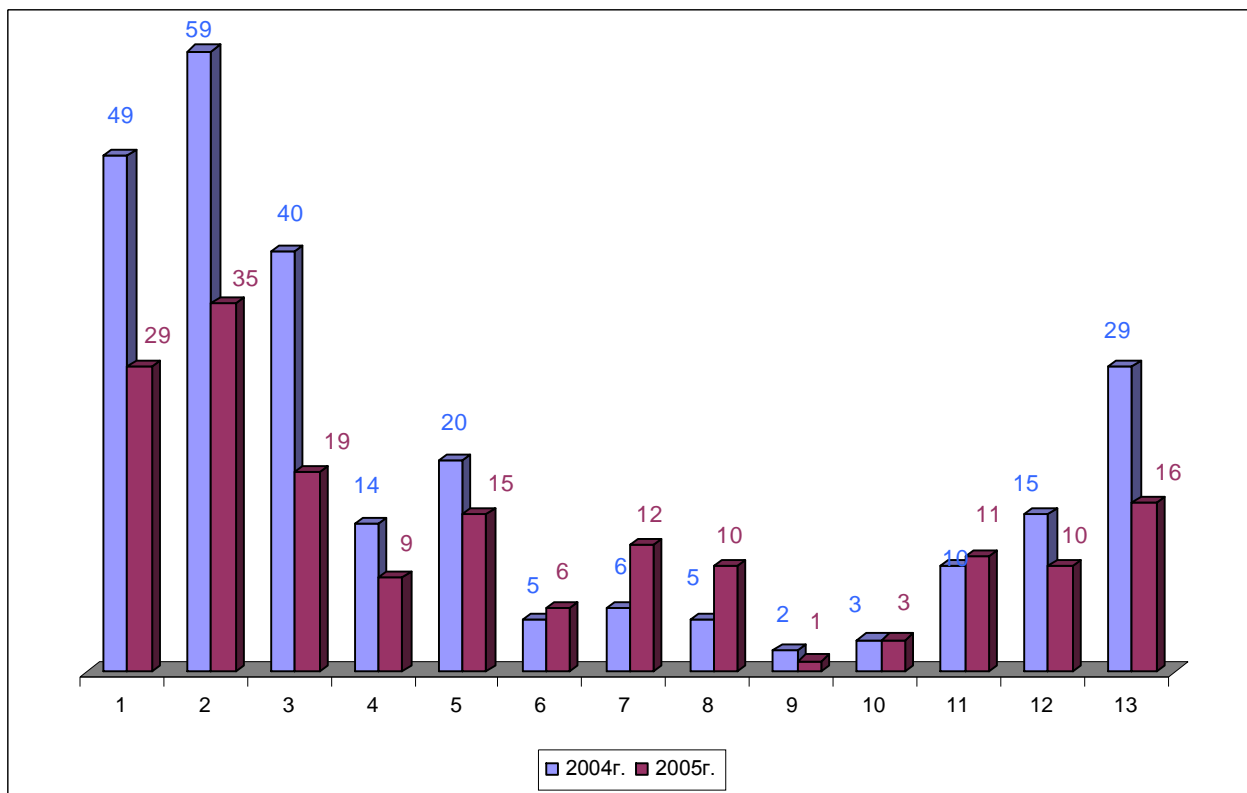


Рисунок 1.- Основные причины технологических нарушений в распределительных сетях ОАО «Тамбовэнерго» (среднегодовой транспорт электроэнергии – 3 млрд. кВт·ч) в 2004-2005 годах: 1 – обрыв проводов; 2 – разрушение изоляторов; 3 – повреждения оборудования; 4 – повреждения опор; 5 – падение деревьев; 6 – наброс на провода; 7 – грозовые и другие неблагоприятные погодные условия; 8 – повреждения на электрооборудовании потребителя; 9 – повреждения в КРУН-10 кВ; 10 – перекрытие птицей, животным; 11 – наброс веток на провода; 12 – причина не обнаружена; 13 – прочие повреждения

При обосновании внедрения системы контроля изоляции используется типовая методика технико-экономического обоснования внедрения нового оборудования, согласно которой экономический эффект (Э), полученный в результате предотвращения ущерба для потребителей при прекращении подачи электроэнергии (У), должен оправдать затраты на проведение мероприятий по повышению надёжности электроснабжения (З) [2]:

$$\text{Э} \geq \text{У} - \text{З} \quad (1)$$

В общем виде среднее значение ущерба У определяется по формуле:



$$Y = Y_0PT \quad (2)$$

в которую входят следующие параметры:

$Y_0$ , руб/кВт·ч – удельный ущерб при перерывах в электроснабжении потребителей;

$P$ , кВт – среднее значение мощности потребителей, электроснабжение которых прервано в результате аварий, связанных с отказом систем релейной защиты;

$T$ , ч – время, в течение которого отсутствовало электроснабжение данных потребителей.

Качественная структура причин ущерба на примере распределительных сетей ОАО «Тамбовэнерго» (Россия, Тамбовская обл.) представлена на рис. 1, а объёмы недоотпуска электроэнергии – в табл. 1.

Традиционно третье место по количеству технологических нарушений занимают повреждения оборудования подстанций, большая часть которых обусловлена ложными срабатываниями (неисправностями) систем релейной защиты.

Таблица 1.-

НЕДОТПУСК ЭНЕРГИИ РС ОАО «Тамбовэнерго»

	2004	2005	2006
Общий недоотпуск электроэнергии тыс. кВт/час	331,8	196,24	185,39
Общий экономический ущерб тыс. руб.	1063,5	970,02	577,037

Таким образом, внедрение микропроцессорных систем контроля изоляции совместно с организацией АСУ ТП энергообъектов позволяет, помимо повышения надёжности систем защиты и детального прогнозирования аварийных ситуаций, значительно снизить ущерб от недоотпуска электроэнергии.

**Литература:**

1. Глухов О., Иванов Е., Мельников Д., Озолиньш П. Пофидерный контроль изоляции. Пришло время новых технических решений Журнал Новости электротехники. - 2004, №3(27)
2. Астахов С.М. Использование метода экспертных оценок при определении стоимости удельного ущерба от недоотпуска электроэнергии потребителям. Материалы конференции «Энергообеспечение и безопасность» г. Орел, ФГОУ ВПО «ОрелГАУ»
3. Финансово-производственные показатели ОАО «Тамбовэнерго» за 2004-2006гг. Данные с официального сайта Общества. [<http://energo.tmb.ru/page.php?id=406>]

## **ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ МОТИВУВАННЯ РОБІТНИКІВ ВИДОБУВНИХ ДІЛЬНИЦЬ**

Специфіка оплати праці працівників видобувних дільниць на вугільних шахтах обумовлена особливостями їх роботи, а саме:

- постійним переміщенням робочого місця в часі та просторі;
- розташуванням видобувних дільниць на великій глибині шахти, що обумовлює високий гірничий тиск і обвалення порід покрівлі в робочий простір;
- значною віддаленістю видобувних дільниць від стовбурів шахти; обмеженими умовами праці, що призводить до значного травматизму працівників;
- наявністю в атмосфері робочого простору великого вмісту пилу, вологи і шкідливих газів.

Ураховуючи стратегічну роль вугільної галузі в економіці країни і важкі умови праці шахтарів, заробітна плата гірників протягом багатьох років була найвищою серед працівників інших галузей. І сьогодні зарплата вугільників вища, ніж у цілому по промисловості. Так, середня зарплата шахтаря, зайнятого у вугільній галузі, складає 2621 грн. Люди, що працюють в очисному вибої, отримують у середньому 4068 грн. Протягом 2008 р., за чинним законодавством, зарплата шахтаря зросла на 17%, а зарплата робочих очисного вибою склала 4663 грн.[1]. Проте до теперішнього часу стимулююча функція заробітної плати працівників видобувних дільниць і вугільної галузі в цілому використовується далеко не повною мірою. Існуюча система оплати не створює дієвої матеріальної зацікавленості в постійному нарощуванні обсягів виробництва.

Одним із серйозних недоліків чинних шкал тарифних ставок є недостатнє розмежування складності й умов праці, властивих вугільній галузі. Несприятливі умови роботи в шахті враховуються «у середньому» шляхом загального підвищення (щодо інших виробництв) тарифних ставок і окладів, виходячи з невизначеного поняття «загальногалузеві умови». Як відомо із практики, ці умови можуть істотно відрізнитися не тільки на сусідніх шахтах, але навіть на одній і тій же шахті, де розробляються поклади різної потужності, на різній глибині та з бічними породами різної міцності та стійкості. Крім того, складність праці значною мірою відрізняється за видами робіт і конкретними робочими місцями.

Не сприяє виконанню належним чином зарплатою своєї соціальної та стимулюючої функції й те, що в галузі, як і в країні в цілому, чітко не визначений порядок перегляду оплати праці у зв'язку з інфляцією. Як показує практика, періодичне збільшення ставок і окладів, яке здійснюється на основі галузевої тарифної угоди, що приймається приблизно один раз на два роки, відстає від підвищення цін на харчування, споживчі товари і послуги, що особливо характерно було для 2009 р. Це спонукає керівників шахт удаватися до штучного регу-

лювання зарплати шляхом заниження норм фіктивних доплат, що ослабляє стимули до праці й не забезпечує зростання реальної заробітної плати.

Відрядно-преміальна система оплати праці, що діє на видобувних дільницях, є «потогінною» і не відповідає сучасним умовам виробництва і господарювання. Це, по суті, видозмінена «прогресивка», яка продовжує діяти із 30-х років минулого століття. Для неї характерні різкі перепади в заробітках залежно від виконання норм і планових завдань. При розробці крутих і крутопохилених покладів в очисних вибоях, у яких видобуток вугілля здійснюється кожним робочим за допомогою пневматичних молотків. Тому ця система певною мірою є виправданою. На пологих пластах, на яких видобувається більша частина корисних копалин у галузі, ця система є багато в чому архаїчною. В очисних вибоях при розробці пологих пластів використовується високопродуктивна і дорога техніка (комплекс машин і механізмів). Тому акценти у стимулюванні праці необхідно зміщувати з інтенсифікації праці на інтенсифікацію виробництва.

Компенсаційні виплати за роботу у святкові дні та нічний (вечірній) час, у години наднормової роботи, виплати винагород за вислугу років, а також доплати за нормативний час пересування працівників у шахті до початку зміни від стовбура до робочого місця і назад після закінчення зміни є абсолютно виправданими, проте вони не є чинником, що стимулює високопродуктивну працю. Удосконалення оплати праці гірників на видобувних дільницях і реалізацію на практиці її стимулюючої функції необхідно проводити з урахуванням об'єктивних тенденцій, що склалися у вугільній галузі України, із запозиченням передового вітчизняного досвіду мотивації та оплати праці на підприємствах вугільної та інших галузей, стосовно сучасних умов виробництва і господарювання.

Цю задачу неможливо вирішити без перебудови організації оплати праці у всій галузі. Це потребує зміни форм і систем зарплати, які б ураховували сучасні умови виробництва і реалії ринкової економіки, формування фондів оплати праці на підприємствах галузі залежно від кінцевих економічних результатів їх господарської діяльності. Удосконалення тарифної системи має вестися у напрямі вироблення правил підвищення тарифних ставок і окладів залежно від інфляції. При цьому необхідно оптимізувати діапазони тарифних ставок за видами трудової діяльності працівників різних професій і складністю виконання ними робіт. Заробітна плата працівників видобувних дільниць має бути орієнтована в першу чергу на стимулювання інтенсифікації виробництва шляхом досягнення і підтримки великих навантажень на очисні вибої. Це особливо актуально у зв'язку з тим, що при високій питомій вазі постійних витрат нарощування обсягів видобутку і випуску готової вугільної продукції шахти отримують більший прибуток, який може бути реальним джерелом збільшення коштів на оплату праці.

Проте, слід відмітити, що прогресивна система оплати праці має враховувати не тільки обсяг видобутку вугілля, але і його якість, і собівартість, що також сприятиме збільшенню коштів на оплату праці.

Одним із головних елементів ефективної роботи колективу шахти може і має стати трудова мотивація, складовою частиною якої є гідна заробітна плата. У той же час, необхідно відзначити, що в такому багатогранному виробничому комплексі, як шахта, основною структурною одиницею є дільниця з видобутку вугілля. Від успішної роботи очисних вибоїв, у яких безпосередньо здійснюється видобуток корисної копалини на видобувних дільницях, залежать обсяг видобутку вугілля та інші техніко-економічні показники шахти. У свою чергу, успішна робота очисних вибоїв багато в чому визначається їх безаварійною роботою, скороченням кількості та тривалості простоїв, які відбуваються з різних причин. Проведено дослідження причин простоїв очисних вибоїв, їх тривалості та втрат із видобутку вугілля в результаті цих простоїв [2]. Аналіз простоїв за шість років за даними диспетчерських служб п'яти шахт, що входять до об'єднання «Селидіввугілля», установив нижченаведене. За аналізований період часу зафіксовано 18746 випадків простоїв очисних вибоїв, сумарною тривалістю 75005 год. Втрати з видобутку вугілля склали 4 млн. 195 тис. т. Середня тривалість одного простою дорівнює 4 год. Ураховані втрати з видобутку вугілля за 1 год. простою очисних вибоїв склали 55,9 т. Так, понад 36% втрат видобутку вугілля припадає на відмови внутрішньо шахтного транспорту і гірничошахтного устаткування. Ці втрати можна істотним чином скоротити, якщо підвищити мотивованість робочих у безаварійній роботі технологічних ланцюжків, по яких корисна копалина транспортується від очисного вибою до поверхні [2].

Форми і системи оплати праці, що використовуються в допоміжних і обслуговуючих ланках виробництва на шахтах, недостатньо враховують специфіку робіт працівників того або іншого підрозділу в забезпеченні безперебійного, ефективного функціонування очисних вибоїв і всього підприємства. Так, серйозна аварія на стрічковому конвейєрі (при повній конвейєризації шахти) або на головному стовбурі призводить до зупинки видобутку вугілля відразу в усіх очисних вибоях. Цього можна уникнути, якщо заробітна плата працівників, обслуговуючих технологічні ланцюжки, залежатиме від забезпечення ними безперебійної роботи очисних вибоїв. У даний час працівники, що обслуговують технологічні ланцюжки, преміюються за виконання плану видобутку вугілля по шахті в цілому незалежно від якості їх основної роботи. У зв'язку із цим необхідно переглянути зарплату робочих технологічних ланцюжків, щоб вона виконувала як відтворювальну (соціальну), так і мотиваційну функцію. Це дозволить не тільки знизити простої очисних вибоїв, скоротити втрати вугілля, але й істотним чином підвищити зацікавленість працівників у добросовісній і якісній праці. При цьому зросте і розмір заробітної плати робітників видобувних дільниць. Перехід до ринкової економіки і функціонування самостійних шахт із різною формою власності призвели до децентралізації оплати праці на вугільних підприємствах. Установлення на деяких шахтах жорсткої залежності оплати від результатів праці, відмова від штучного її регулювання, гарантія заробітків, цілеспрямоване стимулювання інтенсифікації виробниц-

тва, забезпечення послідовного і міцного базису стимулювання і винагороди співробітників відповідно до масштабу їх посади і ролі, особистої ефективності та внеску в загальну справу, участь працівників у процесі управління винагородою дозволили на практиці реалізувати стимулюючу функцію заробітної плати; вивчити, узагальнити і розповсюдити цей досвід є одним із головних завдань вугільної галузі.

### *Література:*

1. <http://www.regnum.ru/news/968886>.
2. Пономаренко А.П. Материальное стимулирование труда работников добычных участков угольных шахт//Проблеми і перспективи розвитку підприємництва:Зб. матеріалів наук.-практ. конф. – Ч. 2. – Харків: Вид-во ХНАДУ, 2007. – с.56-58.
3. <http://www.job.poltava.org/usefuls/ oplata.shtml>.

## ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

*Алимов Володимир Олександрович* – Інститут економіки промисловості Національної академії наук України, старший науковий співробітник, кандидат економічних наук

*Антоненко Валентина Миколаївна* – Донецький національний технічний університет, кандидат економічних наук, доцент

*Аржавітіна Майя Олександрівна* - Красноармійський індустріальний інститут Донецького національного технічного університету, студентка групи ЕГВ-06

*Атаєва Олена Алімівна* – Українська інженерно-педагогічна академія, м. Артемівськ, старший викладач кафедри «Економіка підприємства і менеджмент»

*Батлук Н. С.* - Донецький національний технічний університет

*Бессонова Тетяна Володимирівна* – Красноармійський індустріальний інститут ДонНТУ, асистент кафедри економіки і менеджменту

*Богуцька Ольга Анатоліївна* – викладач кафедри "Фінанси" Донецького університету економіки та права

*Броденко Анна Леонідівна* – Красноармійський індустріальний інститут ДонНТУ, студентка гр. ЕПР – 09м

*Брюховецька Наталія Юхимівна* - Донецький університет економіки та права, завідувача кафедри «Фінанси», д.е.н., професор

*Вискребець Андрій* - Красноармійський індустріальний інститут ДонНТУ, студент гр. ЕПР – 09м

*Галушка Владислав Вікторович* – Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ ДонНТУ (м. Горлівка), асистент кафедри «Менеджмент організацій»

*Гого Володимир Бейлович* - Красноармійський індустріальний інститут ДонНТУ, завідувач кафедри природничих наук, доктор технічних наук, доцент

*Головка Вікторія Миколаївна* – Красноармійський індустріальний інститут Донецького національного технічного університету, студентка групи МП-08с

*Гудкова Катерина Юрьевна* - Донбасская государственная машиностроительная академия, г. Краматорск, аспирант

*Гусева Олександра Євгенівна* - Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний університет», студентка гр. МП-09м

*Дяченко Наталія Іванівна* - Красноармійський індустріальний інститут ДонНТУ, завідувач кафедри „Соціально-гуманітарної підготовки”, кандидат історичних наук, доцент

*Єфименко Ганна Вікторівна* - Інститут економіки промисловості НАН України, головний науковий співробітник НАН України

*Зарубеева Наталія Вікторівна* - “Донецький національний технічний університет” м. Донецьк, асистент

*Іванісов Сергій Миколайович* - Красноармійський індустріальний інститут ДонНТУ, доцент кафедри економіки і менеджменту, кандидат економічних наук

*Ігнатова Олена Анатоліївна* - Донецький університет економіки і права., к.е.н., доцент кафедри «Фінанси»

*Ільченко Тетяна Анатоліївна* - Димитровський міський ліцей, учениця 11 фізико-математичного класу

*Інякіна Оксана В'ячеславовна* - Красноармійський індустріальний інститут Донецького національного технічного університету, студентка групи МП-06

*Карпова Ірина Юріївна* - студентка 4 курсу напряму підготовки "Фінанси" Донецького університету економіки та права

*Коваль Катерина* – студентка 4 курсу напряму підготовки "Фінанси" Донецького університету економіки та права

*Ковальов Валерій Миколайович* –Українська інженерно-педагогічна академія, професор, доктор економічних наук

*Коломійцева К.І.* - Донецький національний університет, доцент, кандидат економічних наук.

*Кондратенко Віктор Григорійович* - Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, кандидат технічних наук, доцент кафедри «Електромеханіки і автоматики»

*Кононенко Ганна Сергіївна* - «Донецького інституту залізничного транспорту Української державної академії залізничного транспорту» Міністерства транспорту та зв'язку України, старший викладач кафедри «Облік і аудит»

*Коробський Руслан Владиславович* - Красноармійський індустріальний інститут державного вищого навчального закладу ДонНТУ, старший викладач кафедри «Економіка і менеджмент»

*Кравчук Ірина Володимирівна* - Красноармійський індустріальний інститут Донецького національного технічного університету, студентка групи МП-06

*Лахтіонова Анастасія Володимирівна* – магістрант напряму підготовки «Менеджмент», гр. МП-09м Красноармійського індустріального інституту ДонНТУ

*Лизунова Олена Миколаївна* - Красноармійський індустріальний інститут державного вищого навчального закладу ДонНТУ, старший викладач кафедри економіки і менеджменту

*Лисенко Світлана Миколаївна* - Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри «Економіка і менеджмент»

*Литвин Антон Юрійович* – кандидат державного управління, доцент кафедри "Фінанси", декан обліково-фінансового факультету Донецького університету економіки та права

*Ляхова Дарина* - Красноармійський індустріальний інститут Донецького національного технічного університету, студентка гр.МП-06

*Ляшок Наталія Юрївна* - Красноармійський індустріальний інститут державного вищого навчального закладу ДонНТУ, старший викладач кафедри економіки і менеджменту

*Мартищенко Олександр Юрійович* - Красноармійський індустріальний інститут державного вищого навчального закладу ДонНТУ, студент II курсу гр. ЕМО-08

*Матвійчук В.І.* - Донецький національний університет

*Минченко Александр Владимирович* - Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Московский государственный институт радиотехники, электроники и автоматики (технический университет)", аспирант кафедры инженерной экологии техносферы

*Моїсеева Юлія Юрївна* - Красноармійський індустріальний інститут державного вищого навчального закладу ДонНТУ, асистент кафедри економіки і менеджменту

*Монаков Владимир Константинович* - Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Московский государственный институт радиотехники, электроники и автоматики (технический университет)", зав. кафедрой инженерной экологии техносферы, кандидат технических наук, доцент

*Немцева Наталія Сергіївна* - Красноармійський індустріальний інститут державного вищого навчального закладу ДонНТУ, асистент кафедри соціально-гуманітарної підготовки

*Петренко Наталія Валеріївна* - Красноармійський індустріальний інститут Донецького національного технічного університету, студентка IV курсу групи МП-06

*Погоріла М.О.* - Донецький національний технічний університет



*Поліщук Віталій Миколайович* – Селидівський гірничий технікум

*Поліщук Наталія Олександрівна* - Красноармійський індустріальний інститут державного вищого навчального закладу ДонНТУ, асистент кафедри економіки і менеджменту

*Правоторова Ліана Гівіївна* - Донецький національний технічний університет, магістр

*Пуханов Роман Александрович* - Донецький національний університет, студент 4 курсу

*Ритківа Катерина Анатоліївна* - “Донецький національний технічний університет” м. Донецьк, асистент

*Ровт Анна-Моніка Вікторівна* - Донецький національний технічний університет, аспірант

*Рябкова Оксана Володимирівна* – “Донецький національний технічний університет”, магістр

*Савко Ольга Анатоліївна* - Красноармійський індустріальний інститут Донецького національного технічного університету, студентка групи МП-06

*Самофалова Тетяна Володимирівна* - Красноармійський індустріальний інститут державного вищого навчального закладу ДонНТУ, старший викладач кафедри соціально-гуманітарної підготовки

*Сачава Катерина* - Красноармійський індустріальний інститут Донецького національного технічного університету, студентка групи МП-06

*Скалозуб Олена Миколаївна* - Красноармійський індустріальний інститут державного вищого навчального закладу ДонНТУ, асистент кафедри соціально-гуманітарної підготовки

*Скрипка Анастасія Вячеславівна* - Красноармійський індустріальний інститут ДонНТУ, студентка 2 курсу групи ЕПР– 08

*Скрипка Вячеслав Михайлович* - Красноармійський індустріальний інститут ДонНТУ, старший викладач кафедри економіки і менеджменту

*Смірнов Віктор Вікторович* – магістрант напряму підготовки «Економіка підприємства», гр. ЕПР-09м Красноармійського індустріального інституту ДонНТУ

*Соколовський Володимир Павлович* - Красноармійський індустріальний інститут ДонНТУ, старший викладач кафедри соціально-гуманітарної підготовки

*Степченко О.В.* - Красноармійський індустріальний інститут ДонНТУ, студентка групи ЕПР – 09с

*Тишин Роман Олександрович* - Донецький завод “Точмаш”, інженер

*Ткаченко Наталія Леонідівна* - Красноармійський індустріальний інститут Донецького національного технічного університету студентка групи МП-08с

*Фролов В.О.* - Українська інженерно-педагогічна академія, м. Артемівськ

*Цветнова Оксана Володимирівна* - Красноармійський індустріальний інститут ДонНТУ, асистент кафедри “Економіка і менеджмент”

*Черенков Михаил Николаевич* - доктор філософських наук, зав. кафедрой МДМ Киевского государственного института декоративного искусства и дизайна имени Михаила Бойчука

*Чирва О.В.* - Інститут економіки промисловості Національної академії наук України

*Шарафуддінова Л.В.* - ДонНТУ, магістрант, група ЕФм-08з

*Шинкаренко Ірина Валентинівна* - Красноармійський індустріальний інститут ДонНТУ, старший викладач кафедри соціально-гуманітарної підготовки

*Школяренко Ольга Олександрівна* - Красноармійський індустріальний інститут ДонНТУ, кандидат економічних наук, доцент кафедри “Економіка і менеджмент”

*Ястребцева Анастасія Валерьевна* – Государственный университет – Высшая школа экономики, г. Москва, кандидат философских наук, доцент

Наукове видання

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ  
ЕКОНОМІЧНОГО І СОЦІАЛЬНОГО  
РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

**ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ  
регіональної науково-практичної конференції**

*Під загальною редакцією:* С.М. Лисенко, к.е.н., доц.

*Комп'ютерна верстка  
та обкладинка:*

Р.В. Коробський, ст. викл.