



КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ
БІЗНЕСУ та ТЕХНОЛОГІЙ

ВІСНИК

№1(20)2013



**КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ
БІЗНЕСУ та ТЕХНОЛОГІЙ**
04078, м. Київ,
вул. Білицька, 41/43
(044) 430 15 77, 353 42 42
info@kibit.edu.ua

РЕКТОР: ЯКОВЛЕВА Олена В'ячеславівна
— кандидат філософських наук, професор
РІК ЗАСНУВАННЯ — 1961
КВАЛІФІКАЦІЙНИЙ РІВЕНЬ:
бакалавр, спеціаліст, магістр
РІВЕНЬ АКРЕДИТАЦІЇ — III, IV

ШКОЛА БІЗНЕСУ КІБІТ

Відкрита у 2004 році.
Надає повний обсяг
послуг з бізнес-освіти.
Діють короткострокові
програми PDS, MBA.

www.kibit.edu.ua

Ліцензія АД № 034560
від 04.05.2012 р.

ФІЛІЇ КІБІТ:

БІЛОЦЕРКІВСЬКА ФІЛІЯ
09100, вул. Логінова, 39/2,
тел.: 8 (0446) 333 108;
8 (04463) 512 77
e-mail: info_bc@kibit.edu.ua

ВІННИЦЬКА ФІЛІЯ
21022, вул. Тарногородського, 46
тел.: 8 (0432) 69 32 62;
8 (0432) 63 06 77
e-mail: info_vn@kibit.edu.ua

ЖИТОМИРСЬКА ФІЛІЯ
10029, вул. Комерційна, 2а
тел.: 8 (0412) 44 84 07;
8 (0412) 48-24-50
e-mail: info_gt@kibit.edu.ua

ЗАПОРІЗЬКА ФІЛІЯ
69123, вул. 14 Жовтня, 15
тел.: 8 (061) 270 60 87;
8 (061) 277 00 81
e-mail: info_zp@kibit.edu.ua

ЛУГАНСЬКА ФІЛІЯ
91006, кв. Южний, СШ № 51
тел.: 8 (0642) 711 706;
8 (0642) 710 798
e-mail: info_lg@kibit.edu.ua

НІЖИНСЬКА ФІЛІЯ
16604, вул. Незалежності, 42
тел.: 8 (04631) 9 03 51/52;
8 (04631) 7 51 41
e-mail: info_ng@kibit.edu.ua

УМАНСЬКА ФІЛІЯ
20300, пров. К. Цеткін, 2
тел.: 8 (04744) 4 28 20;
8 (04744) 3 50 44
e-mail: info_ym@kibit.edu.ua

ФАКУЛЬТЕТИ:

■ МЕНЕДЖМЕНТУ ■ ЕКОНОМІКИ ■ ПСИХОЛОГІЇ

0306

МЕНЕДЖМЕНТ І АДМІНІСТРУВАННЯ:

менеджмент туристичної індустрії
менеджмент зовнішньоекономічної діяльності
менеджмент підприємницької діяльності
менеджмент промислових підприємств
менеджмент охорони праці

0305

ЕКОНОМІКА ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО:

фінанси
облік і аудит

0301

СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ НАУКИ:

психологія праці та управління
педагогічна психологія
клінічна психологія

ДРУГА ВИЩА ОСВІТА

за всіма напрямками

МАГІСТРАТУРА

за спеціальністю «фінанси»

МАТЕРІАЛЬНО- ТЕХНІЧНА БАЗА:

власні навчальні приміщення,
комп'ютерні класи, доступ до Інтернет,
бібліотека, читальний зал,
власна поліграфічна база

ПРОФЕСОРСЬКО- ВИКЛАДАЦЬКИЙ СКЛАД:

висококваліфіковані фахівці
(професори, доценти,
спеціалісти-практики)

ФОРМИ НАВЧАННЯ:

денна, заочна

Диплом бакалавра, спеціаліста, магістра державного зразка. Студенти проходять практику у державних та комерційних установах. Працює служба працевлаштування студентів. Здійснюються мовні та фахові стажування студентів за кордоном. На запрошення Інституту лекції читають професори з провідних Університетів Західної Європи. Ведеться підготовка до незалежного зовнішнього тестування з математики, української мови та літератури, історії України.

КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ ТА ТЕХНОЛОГІЙ

В І С Н И К

Випуск № 1 (20)

Київ
Видавництво КІБіТ
2013

*Висловлюємо подяку президенту Київського інституту бізнесу та технологій
Яковлевій Ірині Іванівні за підтримку видання*

Наукові статі присвячені актуальним проблемам економіки, управління, інформаційних технологій, економічного аналізу сучасного стану України.

Вісник розрахований на наукових працівників та фахівців, які займаються питанням розвитку економіки України.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

ПАСТУХОВА В.В., *д-р. екон. наук – голова редколегії*
ЯКОВЛЕВА О.В., *канд. філос. наук, ректор КІБІТ*
ЯЗИНІНА Р.О., *д-р. географ. наук – відповідальний секретар*
ВЕТЧИНОВ І.А., *д-р. екон. наук*
МИХАЙЛОВ В.С., *д-р. екон. наук*
ШИНКАРУК Л.В., *д-р. екон. наук*
ГЕРАСИМОВИЧ А.М., *д-р. екон. наук*
КОНЧИН В.І., *канд. екон. наук*
СВЕРДАН М.М., *канд. екон. наук*
ЄНА О.В., *канд. екон. наук*
КОРОСТЕЛЬОВ В.А., *канд. екон. наук*

Збірник входить до переліку періодичних наукових фахових видань, в якому можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукового ступеня доктора та кандидата з економічних наук, затвердженого постановою президії ВАК України від 10.11.2010 р. № 1-05/7 //Бюлетень ВАК України. – 2010. – №12

Відповідальний за випуск – **ЯЗИНІНА Р. О.**, *д-р географ. наук*

Вісник Київського інституту бізнесу та технологій
№ 1 (20) 2013

Видається з 2004 р.

Свідцтво про державну реєстрацію
В Держкомітеті телебачення і радіомовлення
серія КВ № 880 від 01.06.2004

Засновник: ПВНЗ “КІБІТ” ТОВ

Затверджено до друку Вченою Радою
Київського інституту Бізнесу та технологій
Протокол № 15 від 19 грудня 2012 року

Тираж 500

Адреса редакції:
04078, м.Київ, Білицька 41/43
Телефон для довідок: 8-044-430-32-64

Видавець – ПВНЗ “Київський інститут
бізнесу та технологій” ТОВ
04078, м.Київ, Білицька 41/43
Телефон для довідок: 8-044-430-32-64
e-mail: vestnik@kibit.edu.ua

УДК 340.12+342.7

БРОВКО Н.І.

м. Біла Церква

ПРАВА ЛЮДИНИ ЯК ФУНДАМЕНТАЛЬНА ЦІННІСТЬ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА: УКРАЇНСЬКИЙ КОНТЕКСТ

Анотація. Стаття присвячена проблемі прав людини, як цінності громадянського суспільства. Встановлено, що Основний Закон визнає людську особистість найвищою цінністю, а відображені і закріплені у ньому права і свободи людини є закономірними результатами суспільно-історичного розвитку. У правовому громадянському суспільстві права людини повинні не лише декларуватись, але й здійснюватись в максимальних межах. Забезпечення високих міжнародних стандартів у дотриманні прав і свобод людини є найважливішим обов'язком держави.

Ключові слова: права людини, цінності, громадянське суспільство, дотримання, здійснення прав людини.

Аннотация. Статья посвящена проблеме прав человека, как ценности гражданского общества. Установлено, что Основной Закон признает человеческую личность наивысшей ценностью, а отображенные и закрепленные в нем права и свободы человека являются закономерными результатами общественно-исторического развития. В правовом гражданском обществе права человека должны не только декларироваться, но и осуществляться в максимальных пределах. Обеспечение высоких международных стандартов в соблюдении прав и свобод человека является важнейшей обязанностью государства.

Ключевые слова: права человека, ценности, гражданское общество, соблюдения, осуществления прав человека.

Abstract. The article is devoted the problem of human rights, as values of civil society. It is set that Basic Law acknowledges human personality the greatest value, and represented and fastened in him rights and freedoms of man are the appropriate results of suspil'no-istorichnogo development. The human right must be not only declared, but also carried out in maximal limits. Providing of high international standards in the observance of rights and freedoms of man is the major duty of the state.

Key words: human rights, value rights, civil society, of observance, realization of human rights.

Постановка проблеми: Проблема прав людини є проблемою політико-правовою та юридичною. У різні епохи вона набувала релігійного, філософського, етичного, політичного змісту, ставала ключовим питанням філософсько-правових дискурсів. Теоретичні підходи до проблеми прав людини на всіх етапах розвитку політичної та правової думки знайшли вираз у творах мислителів, програмних політичних документах, конституціях та конституційних проектах.

Сучасний етап розвитку українського суспільства і держави може бути охарактеризований як трансформаційний, для якого характерним є прагнення створення громадянського суспільства та забезпечення максимальної реалізації прав і свобод людини й громадянина. У зв'язку з цим загострюється актуальність дослідження прав людини як фундаментальної цінності громадянського суспільства. При цьому постає потреба у виділенні окремих аксіологічних властивостей прав людини, які відбивали б пов'язаність останніх із духовними складовими суспільства, включення у систему цінностей, як на загальносоціальному, так і на індивідуальному рівні. Це зумовлює необхідність розширення наукових уявлень про права людини, заснованих на співвідношенні загальносоціальних та юридичних аспектів.

Проблема прав людини, хоч і набула широкого вжитку в суспільно-політичному, науковому світі до останнього часу, в основному все ж розглядається через призму інших проблем, таких, як національно-визвольна боротьба та проблеми державотворення, розвиток місцевого самоврядування. Правам людини приділяється значна увага, адже розробкою даних досліджень займали такі вчені як В.Г. Буткевич, В.Н. Денисова, П.М. Рабінович, О.Ф. Скакун, Ю.І. Римаренко, А.С. Пазенок та інші, проте дослідження в яких би права людини осмислювались системно, із залученням філософсько-правового інструментарію недостатньо.

Метою даної статті є прагнення оцінити природу й сутність прав людини та характер взаємовідносин індивіда і держави, а також утвердити думку, що права людини є цінністю та надбанням громадянського суспільства.

Методологічна база: Головною методологічною парадигмою філософсько-правових досліджень прав людини є антропо-етнологічна парадигма. Її основу складає ідея про людину, яка виступає як індивід, та про людину як про члена соціальної групи. Індивід як одичне представляє людину в своїй тілесно-духовній,

психофізіологічній єдності та цілісності, але як член людського співтовариства він виступає в якості елемента етносу, який втягнутий у виробничу, політичну, правову, релігійну діяльність і характеризується набором специфічних соціальних ознак. Таким чином, сутність прав людини як феномену розкривається значно глибше, ніж "наділення" правами якогось суб'єкта, як прийнято вважати у правовому позитивізмі: ці права, з одного боку, належать йому за природою (відповідно до поглядів прихильників природно-правових теорій), а з іншого – виступають результатом взаємних обмежень, наслідком існування соціуму як такого (як стверджують прихильники соціологічної школи права).

Основний текст: Майбутнє будь-якого суспільства та держави залежить безпосередньо від того, які культурні – моральні, релігійні, правові – цінності людей домінують, які ідеали поширені в ньому, які моральні уявлення є пріоритетними. Мораль виходить із системи норм та правил поведінки, ідей, звичаїв, традицій, уявлень про добро та зло, справедливість та несправедливість, честь та гідність, пануючих у певному суспільстві. Моральні принципи суспільства становлять ту основу, на якій ґрунтуються цінності окремих індивідів, колективів і всіх людей. Суспільство, яке утверджує пріоритет людської особистості, як найважливішої соціальної цінності, має право вимагати від держави та її органів визнання, дотримання і захисту прав та свобод людини і громадянина. Виконання державою покладених на неї обов'язків перед суспільством і людиною передбачає турботу про створення ефективно діючих механізмів відновлення прав та свобод особистості та її правового захисту від будь-яких порушень і неправомірних обмежень, у тому числі таких, що виходять від самої держави, її органів та посадових осіб [5, С. 18].

Особливе місце у класифікації прав та свобод людини посідають основні (фундаментальні) права та свободи. Основні права – це конституційні права. Вони не купуються, не заробляються і не отримуються у спадок – їх називають невід'ємними, тому що вони притаманні кожній людині незалежно від раси, кольору шкіри, статі, мови, релігії, політичних або інших переконань, національного чи соціального походження, майнового становища або будь-яких інших природних обставин. Основні права людини включають: право на життя, на повагу до гідності, свободу та особисту недоторканність, свободу думки та віросповідання, свободу пересування тощо. Вони невіддільні від соціальної діяльності людей, від їх суспільних відносин, способів буття індивідів. Такі права людини органічно вплетені в суспільні відносини та є нормативною формою взаємодії людей, впорядкування їх зв'язків, координації вчинків і діяльності, запобігання протиріч, конфліктів. По своїй суті вони нормативно формулюють ті умови і способи життєдіяльності людей, які об'єктивно необхідні для забезпечення нормального функціонування індивіда, суспільства, дер-

жави. Таким чином, ці права є необхідними умовами влаштування життя людини в цивілізованому суспільстві та повинні бути не лише визнані, але і захищені державою.

У нашій державі, у зв'язку з проведенням цілого комплексу глибоких соціально-економічних, політичних, ідеологічних і культурних перетворень, проблема захисту прав і свобод людини набуває особливого значення. Суть цієї проблеми полягає як у наявності труднощів у реалізації деяких закріплених в Конституції прав і свобод, так і в недостатньому рівні їх захищеності від правопорушень. Існує чимало перешкод на шляху захисту прав людини і громадянина. Ще не відпрацьовано механізм реалізації прав і свобод в системі державних і правоохоронних органів. Не можна залишити поза увагою і той факт, що в Україні дуже обмежене коло засобів захисту прав людини.

Захист прав і свобод людини ґрунтується на природі права та правової держави, її Конституції. Забезпечення прав і свобод людини державою, безумовно, є одним із головних напрямків її діяльності, однією з найважливіших її функцій. Зміст даної функції слід розкривати як у площині аналізу забезпечення прав, свобод і обов'язків громадян, правопорядку, так і в площині захисту цих прав від порушень.

В сучасному світі, коли проблема захисту прав людини вийшла за межі кожної окремої країни, виникла необхідність в створенні універсальних міжнародно-правових стандартів, що також є основними правами людини. Ці основні права відображені в ряді важливих міжнародно-правових актів, які встановили загальнолюдські стандарти прав та інтересів особистості, визначили ту межу, нижче якої держава не може опускатися. Це значить, що права і свободи людини перестали бути об'єктом тільки внутрішньої компетенції держави, а стали справою всього міжнародного співтовариства. Сьогодні об'єм прав і свобод особи визначається не тільки конкретними особливостями того чи іншого суспільства, але і розвитком людської цивілізації в цілому. Отже, основні фундаментальні права зафіксовані в Конституції держави і найважливіших міжнародно-правових актах є правовою базою для похідних, але не менш важливих її прав.

Як передбачено ч. 2 ст. 3 Конституції України, ... права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави. Держава відповідає перед людиною за свою діяльність. Утвердження прав і свобод людини є головним обов'язком держави" [1, С. 3].

На думку С.С. Алексєєва, "невід'ємні права людини тому і стосуються "держави як такої" і тому й оберегають особистість від свавілля влади, що вони за своїм джерелом та найважливішою стороною своєї суті звернені до людини як духовної особистості і в цьому розумінні зачіпають не політику (і навіть не тільки "політичні права"...), а, передусім, духовні, моральні засади людей" [2].

Визнання Конституцією України людської особистості найвищою цінністю, а так само ідеї правової держави, принципу розподілу влади, відображені і закріплені права і свободи людини є закономірними результатами суспільно-історичного розвитку. Концептуальне ядро сучасної правової парадигми повинно складати визначення пріоритетного місця і ролі прав та свобод людини і громадянина в цивільно-правових і державно-владних відносинах, а також у системі юридичних категорій. Відповідно важливе розуміння держави як політичної функції громадянського суспільства, яка має здійснювати реальний контроль за державним життям, а закону – як певної функції права і держави [4, С. 9].

Міжнародні стандарти прав і свобод людини отримали закріплення в нормативних документах відносно нещодавно – зокрема, основним із них є Загальна декларація прав людини. Ця Декларація разом із Міжнародним пактом про громадянські і політичні права, двома факультативними протоколами та Міжнародним пактом про економічні, соціальні та культурні права становлять Міжнародний білль про права людини. Ціла низка міжнародних конвенцій та протоколів до них, ратифіковані Україною, встановлюють міжнародні стандарти в галузі прав людини.

Одним із шляхів досягнення міжнародних стандартів прав людини є, на думку Н.І. Карпачової, розробка Національної програми щодо адаптації законодавства України до міжнародних стандартів у галузі прав людини, де необхідно визначити перелік універсальних та регіональних конвенцій з прав людини, які потрібно ратифікувати в першочерговому порядку [3, С. 20].

Поступове утвердження на міжнародному рівні ідеї про людину як найвищу соціальну цінність, процес розвитку міжнародних стандартів з прав людини, підвищення ролі та значущості міжнародних механзмів у їх забезпеченні дають можливість зробити висновок про формування в сучасний період ще одного права людини – права на міжнародний захист.

Розвиток ідей та доктрин правової держави невіддільний від становлення уявлень про права людини. Утвердження громадянина як носія певних прав стало значним кроком на шляху пізнання свободи та

духовної культури людства. Людина з її потребами й інтересами, правами й свободами є центральним суб'єктом суспільства. При вирішенні будь-яких соціальних проблем, справ, питань саме людині, її існуванню й розвитку надається абсолютний, беззаперечний пріоритет. Права людини визнаються тим абсолютним, універсальним кордоном, переступати через який не може ніхто. Тому повага і пошана до людини має бути вищим принципом громадянського суспільства.

Висновки: Правове громадянське суспільство – це суспільство, у якому права людини не тільки декларуються, офіційно визнаються, але й здійснюються в максимальних межах. Правові норми у такому суспільстві набувають значення цінностей. Особливо велике значення деяких соціальних цінностей, які пронизують суспільну правосвідомість і стають основними принципами права. Ними є свобода, рівність, справедливість, демократія, порядок, безпека. Разом з ними існують і специфічні правові цінності, такі як ідея права, ідея стабільної законності, тощо.

Права людини набувають статусу важливих цінностей. Кожне з них виражає певну сторону, прояв, образ існування людини. Таким чином, критерієм цінності права є особа, що саморозвивається. Інакше кажучи, право має цінність, якщо воно сприяє народженню нових можливостей для розвитку людини і суспільства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Конституція України / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парламентське видавництво, 2007. – 64 с.
2. Алексеев С.С. Право: – азбука – теорія – філософія. Опыт комплексного исследования / С.С. Алексеев – М.: “Мысль”. 2003. – 625 с.
3. Карпачова Н. Міжнародні стандарти у галузі прав і свобод людини та проблеми їх реалізації в Україні / Н. Карпачова // Право України. – 2009. – № 4. – 129с.
4. Селіванов В. Методологічні проблеми запровадження конституційних принципів “верховенства права” і “верховенства закону” / В. Селіванов // Право України. – 1997. – №6. – 137 с.
5. Тацій В. Утвердження і забезпечення прав та свобод людини – головний конституційний обов’язок демократичної, правової, соціальної держави / В. Тацій // Вісник Академії правових наук України. – 2000. – № 4. – 158 с.

УДК 658.562

BOBK C.B., к.е.н.

ОБАРАНЧУК О.Б.

м. Тернопіль

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК TQM: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ ОГЛЯД

Анотація. В статті розглянуто еволюцію якості та підходи управління нею в організації. Проаналізовано етапи становлення всезагального (тотального) менеджменту якості (TQM – total quality management).

Ключові слова: якість, інспектування, всезагальний (тотальний) менеджмент якості.

Аннотация. В статье рассмотрена эволюция качества и подходы к ее управлению в организации. Проанализированы этапы становления общего (тотального) менеджмента качества (TQM – total quality management).

Ключевые слова: качество, инспектирование, общий (тотальный) менеджмент качества.

Abstract. The article considers the evolution of quality and quality management approaches in organization. The stages of formation total quality management (TQM) are analyzed.

Key words: quality, inspection, total quality management

Актуальність теми. Актуальність проблем з управління якістю обумовлена багатьма викликами сучасності. Протягом XX століття, особливо його другої половини, відбулися суттєві зрушення у ринкових відносинах. Ці тенденції продовжуються і нині. По-перше, світове господарство характеризується глобалізаційними процесами, а саме зростанням інтернаціоналізації діяльності суб'єктів господарювання, інтеграцією країн у світове господарство та регіональні об'єднання країн тощо. По-друге, у результаті цих процесів змінюються умови конкуренції як на національному, так і міжнародному (світовому) ринках. Це, своєю чергою, спонукає організації до формування радикально нових підходів ведення бізнесу, які б дозволили останнім вирішити стратегічні завдання, зокрема: випуск якісної продукції при одночасному зменшенні виробничих витрат, підвищення продуктивності факторів виробництва, забезпечення стратегічного розвитку тощо. По-третє, це формування вимог щодо присутності соціальної складової у принципах та підходах ведення бізнесу. Оптиміальним рішенням цих завдань і є, власне, система всезагального або тотального менеджменту якості (TQM), яка дає змогу забезпечувати якість життя через систему найму праці та виробництва (створення) суспільних благ.

Метою статті є визначення особливостей управління якістю у результаті ретроспективного дослідження етапів становлення та розвитку TQM та відокремлення тенденцій подальшого його розвитку.

Для досягнення поставленої мети сформовано такі **завдання:** (1) охарактеризувати етапи становлення та розвитку управління якістю у діяльності суб'єктів господарювання; (2) проаналізувати вплив системи управління якістю на суспільство; (3) відокремити тенденції розвитку TQM.

Аналіз основних праць. Проблема управління якістю присвячено праці великої кількості іноземних та вітчизняних науковців й дослідників, зокрема: Файоль А., Лапідус В. А., Демінг Е., Джуран Дж., Кросбі Ф., Ісікава К., Фейгенбаум А., Тагуті Г., Сейфі Т. та ін.

Виклад основного матеріалу. Якість є основоположною категорією, яка визначає рівень життя, соціальну і економічну основу для успішного розвитку суспільства і людей. Якість товару чи послуги по-різному розглядається учасниками суспільства. Так, споживач, для якого характерним є більш суб'єктивний погляд, асоціює якість із виглядом товару, його функціями і т.д. Своєю чергою, для виробника, об'єктивним поглядом, якість – це, по-перше, відповідність вимогам, наприклад, стандартам, технічним вимогам виробництва; по-друге, це витрати на якість: витрати на попередження дефектної продукції, витрати на формування та визначення цінності (характеристика товару), відходи та витрати на переробку, витрати на гарантійне обслуговування. Тобто, в структурі витрат на якість організацій виокремлюють такі їх групи: превентивні витрати; витрати на оцінку якості; внутрішньовиробничі витрати у результаті низької якості; поза-заводські витрати у результаті низької якості. Водночас виробник, який мислить стратегічно, чітко розуміє, що при зростанні якості відповідно знижуються витрати на виробництво та зростають доходи (в контексті заходів щодо зменшення дефектів й браку).

Управління якістю також має різні прояви у процесі її забезпечення. Так, якість – це:

для споживача	задоволення його потреб та освіченість
для компанії	конкурентна перевага та конкурентоздатність, розвиток споживчої лояльності, зниження витрат, нововведення та розвиток розпізнання, почуття гордості, самоповага
для персоналу	покращення і компенсування (винагорода) інвестицій в державний сектор
для уряду	охорона і покращення стану
для навколишнього середовища	якість життя для всіх
для суспільства	взаємне розуміння, повага, прийнятність, етика тощо.
для світу загалом	

Важливим при дослідженні управління якістю є розуміння відмінностей її вимірів залежно до приналежності чи до виробництва, чи до сфери послуг.

було просте інспектування, використання статистичних методів в структурі наукового менеджменту, стандартизації та функціоналізації. XX століття характерне

Таблиця 1

Виміри якості

Виробництво	Сфера послуг
Відповідність специфікаціям	Відчутні/матеріальні фактори
Робочі характеристики/ефективність/коефіцієнт корисності	Логічність
Надійність	Реактивність до потреб споживачів
Функції	Ввічливість
Міцність/довговічність	Своєчасність
Доступність технічного обслуговування	Атмосфера/обстановка надання послуги
Джерело: [5]	

Нині в науковій літературі відокремлюють розвиток трьох парадигм якості:

I. Доіндустріальна парадигма “*caveat emptor*” (правовий принцип, який означає, що ризики щодо якості при купівлі товару лежать на покупцях), тобто, згідно цієї парадигми якість на ризик покупця; Ремісничий підхід, базований на майстерності виконавців: виробництво кожного товару для окремого споживача, виробники знали споживачів безпосередньо.

II. Індустріальна парадигма контролю якості або, іншими словами, парадигма масового виробництва та інспектування якості: просування товарів споживачам, лімітування вибору споживачів. Якість забезпечується завдяки інспектуванню та виявленню “поганої” продукції. Основна інновація цієї парадигми – статистичний процес контролю якості.

III. Постіндустріальна парадигма комплексного (загального) управління якістю або парадигма TQM, або споживача-маніпулятора: потенційні споживачі визначають, чого вони хочуть; вища якість забезпечується фокусуванням на превентивні проблеми та постійному зниженні нестійкості в усіх організаційних процесах.

Кожна з вище згаданих парадигм є результатом адаптації до непередбачуваних змін середовища. Наприклад, з стародавніх часів до індустріальної еволюції для товарів та послуг були характерні латентні атрибути якості. Для індустріального періоду характерним

розвитком технік контролю якості. Останні десятиліття XX століття характерні глобальною конкуренцією, що спонукала організації до перегляду якості та її забезпечення. Результатом стало формування третьої парадигми – TQM. Це, своєю чергою, спонукало до формування та розвитку менеджменту навчання та управління за участю персоналу.

Варто відмітити, що історія розвитку принципів управління якістю витікає з глибин віків. Ще в XVIII ст. до н.е. вавилонський цар Хаммурапі сформував основи відповідальності за якість продукції, написавши Звід законів Хаммурапі або Кодекс Хаммурапі¹ – один з найдавніших і найкраще збережених законодавчих кодексів стародавнього Вавилону. Кодекс Хаммурапі характерний досить високою жорстокістю: “228. Якщо будівельник збудує людині будинок і закінчить їй його, то та повинна дати йому дарунок у два сиклі срібла за кожен сар (сар – міра площі рівна 35 м²) площі будинку. 229. Якщо будівельник збудує людині дім і зробить свою роботу неякісно, так, що збудований ним будинок завалиться і спричинить смерть господарю будинку, то цього будівельника треба вбити. 230. Якщо він спричинить смерть синові господаря будинку, то треба вбити сина цього будівельника. 231. Якщо він спричинить смерть рабові господаря будинку, то він повинен віддати господарю будинку раба за раба. 232. Якщо він знищить пожитки, то він повинен відшкодувати все, що він знищив; за те, що збудував будинок неякісно, так, що

¹Збірка законів складається із прологу, 282 статей і епілогу. У законах Хаммурапі регулюються цивільні, зобов’язальні, трудові, шлюбно-сімейні, кримінальні та кримінально-процесуальні відносини. Цей збірник не має чіткої системи викладу матеріалу, проте певна внутрішня система у кодексі простежується:

- ст. 1-5 – суд та судочинство; спрямовані проти сваволі та тяганини у судах, встановлюється відповідальність недобросовісних суддів;
- ст. 6-126 – питання власності, її захист, встановлюється покарання за посягання на неї;
- ст. 127-195 – шлюб, сім’я, спадкування. Розглядаються питання про форми й умови укладання шлюбу, можливі умови багатоженства, розлучення, майнові та особисті відносини подружжя, передбачені різні злочини проти сім’ї, врегульовуються питання спадкування майна померлих;
- ст. 196-214 – злочини проти особи, її життя, честі і гідності;
- ст. 215-282 – норми щодо праці.

він завалився, повинен відбудувати будинок, що завалився, за свій рахунок." [8; 12], [3].

Таким чином, було закладено основи відповідальності та управління якістю.

Файоль А. сформував 14 принципів управління, в яких вперше звернув увагу на повноваження і відповідальність, винагороду, порядок і справедливість, стабільність, корпоративний дух і т. д. [9; 68]. Ці принципи і на сьогодні залишаються актуальними для ведення бізнесу в контексті створення якості. Однак, паралельно із розвитком підприємництва та мануфактур прогресували і методи та підходи з управління якістю.

Отже, становленню TQM передувало інспектування операцій у господарській діяльності. Саме інспектування відокремилася як вид операцій на початку формування мануфактур. Із зростанням бізнесових структур все більшої актуальності набували і операції інспектування. Разом з тим, потрібно було формувати компетенції і, власне, для інспекторів. У результаті появи самих інспекторів мимоволі і сформувалися функції інспектування. Однак, і тут виникали проблеми, зокрема: мало місце зростання технічних проблем, які були пов'язані із відсутністю спеціальних навиків у працівників; інспектори були недостатньо "тренерованими"; інспектори приймали дефектну продукцію, цим самим сприяли зростанню виробництва і витрат пов'язаних з ним; тощо. Для управління інспекторами створювалися відділи управління якістю.

Демінг Е., відомий у менеджменті науковець, який формував та розвивав свої пропозиції (як для індивідуального, так і для корпоративного рівнів) щодо управління якістю. До основного його здобутку відносять формування 14 принципів, які представляють собою філософію менеджменту якості, незалежно від розміру компанії та виду власності (приватні, публічні): формуйте стійкість цілі відносно впровадження товару та послуги; приймайте/засвоюйте нову філософію (ми не можемо довго жити з загальноприйнятими рівнями відтермінованих помилок та дефективних вмінь (дефективної майстерності); припиняйте залежність від масового інспектування, натомість, вимагайте статистичного підтвердження, що якість є; припинення практики введення бізнесу на основі ціни; пошук проблем: це менеджерська робота працювати безупинно в системі; запроваджуйте практики сучасних методів тренінгу роботи; запроваджуйте практики сучасних методів контролю за працівниками: відповідальність начальника (майстра) має змінюватися від кількості до якості; витісняйте страх, таким чином, що кожен міг працювати ефективніше для компанії; "ламайте" бар'єри між підрозділами (департаментами); виключайте численні цілі, афіші та слогани для робочої сили із запитами нових рівнів продуктивності без впроваджених відповідних методів; ліквідуйте робочі стандарти, які

встановлюють кількісні квоти; усувайте бар'єри, що стоять між постійним працівником і його правом гордості за майстерність; запроваджуйте активну програму навчання та тренінгу; створюйте структуру топ-менеджменту, що буде прискорювати всі вище перелічені пункти щодня [6; 1].

Джуран Дж. запропонував своє бачення перспектив TQM, так звану трилогію: планування якості, контроль якості, вдосконалення якості [3].

Згідно досліджень Байрактара (2008) та інших його послідовників, є наступні критичні фактори успіху TQM, зокрема до яких відносять: лідерство, візію, виміри та оцінка, процес контролю та вдосконалення, проектування програми (розробка специфікацій програми), вдосконалення системи якості, доручення працівників, визнання і преміювання, навчання та тренінг, фокус /зосередження на студентів і фокус на акціонерів.

Кан'ї і Валас (2000) ідентифікували 10 TQM дій: орієнтація та політика топ-менеджменту, фокус на споживача та задоволення його потреб, якісна інформація та оцінка результату (вимір ефективності), менеджмент людських ресурсів, долучення працівників, командна робота, процес-менеджмент, гарантія (забезпечення) якості, комунікації та нульові дефекти.

Брах та інші у своїх дослідженнях ідентифікували наступних 11 складових TQM: підтримка топ-менеджменту, зосередження/фокус на споживача, долучення працівників, тренінг працівників, повноваження працівників, управління якістю постачальників, процес вдосконалення, модель обслуговування, преміювання вдосконалення якості, бенчмаркінг, чистота і організація.

Отже, всесторонній огляд літератури з TQM дав змогу ідентифікувати 17 TQM дій:

1. орієнтація / політика топ-менеджменту (TMC);
2. зосередження на споживачеві (CF);
3. тренінг та навчання (TE);
4. постійне вдосконалення та нововведення (CIP);
5. менеджмент поставок (SM);
6. доручення працівників (EI);
7. інформація та аналіз (IA);
8. процес-менеджмент (PM);
9. система якості (QS);
10. бенчмаркінг (BM);
11. культура якості (QC);
12. менеджмент людських ресурсів (HRM);
13. стратегічне планування (SP);
14. заохочення працівників (EE);
15. командна робота (TW);
16. комунікації (COM); та
17. дизайн товару та послуги (PSD).

Проаналізувавши розвиток управління якістю, можна розділити розвиток концепції якості на два етапи, які представлено на рис. 1.

Період	Початок 1900-х рр.		1940-і рр.	1960-ті рр.	1980-ті і пізніше
Фокус	Інспектування		Статистична вибірка	Зосередження організаційній якості	Споживач-маніпулятор
					
	«Стара» концепція якості: Інспектування якості після виробництва				«Нова» концепція якості: Створення якості в процесі. Ідентифікація та виправлення проблем якості
Джерело: [5]					

Рис. 1. Відмінності між «старою» та «новою» концепціями якості

У результаті наукових доробок та практики на сьогодні сформовано достатньо різноманітні методи та техніки TQM. Умовно їх можна розділити на два основних види щодо вимог впровадження:

ного буття та розвитку видів відповідальності бізнесу на базі використання різних способів. Рівень життя країни визначається рівнем якості товарів та послуг, виробництво яких здійснюється населенням країни.

Жорсткі методи та техніки TQM	М'які методи та техніки TQM
• статистичний процес контролю; • ISO серії 9000; • Парето аналіз; • матрична діаграма / матрикс-діаграма; • діаграма «дерево рішень»; • гістограми; • аналіз методом критичного шляху (CPA); • діаграма причинно-наслідкових зв'язків або діаграма Ісікави	• тотальне (загальне) доручення працівників; • безперервні вдосконалення та впровадження; • безперервне навчання (тренінги); • командна робота; • повноваження; • орієнтація та підтримка з боку топ-менеджменту компанії; • демократичний стиль управління; • задоволення споживачів; • зміни культури.
Джерело: [5]	

TQM як підхід до керівництва організацією, спрямований на якість, базований на участі всіх її членів і направлений на досягнення довгострокового успіху шляхом задоволення споживача і вигоди для всіх членів організації та суспільства [8; 23.] До речі, великі гуру якості Дж. Джуран і Е. Демінг вважали, що від 85 % до 98% помилок обумовлюються системою, а не виконавцями [8; 23].

Ключовою фігурою філософії загального управління якістю є споживач та його ставлення і розуміння якості. Так, в науковій літературі відокремлюють таких два основних підходи щодо виміру споживачем якості:

- поелементні виміри, які зорієнтовані на відокремлення ознак “є чи ні” (“have or have not”);
- виміри зорієнтовані на показники працездатності/робочі характеристики “область значень” (“range of values”).

Висновки. Вивчення взаємозв'язку між TQM і якістю виконання (показником якості) є необхідним як в розвитку теоретичних засад, так і практичної платформи з метою формування конкурентних переваг.

Сучасні тенденції розвитку бізнесу сприяють формування та розвитку новітньої парадигми – парадигми організаційної досконалості.

Отже, актуальним питанням є потреба у нових підходах щодо формування систем менеджменту організацій, сфокусованих на різних аспектах суспіль-

Рівень якості товарів і послуг, в свою чергу, визначається якістю менеджменту.

ЛІТЕРАТУРА

1. Alexanros G. Psychogios. Understanding Total Quality Management in Context: Qualitative Research on Managers' Awareness of TQM Aspects in the Greek Service Industry // The Quality Report. Volume 12, Number 1 (March). – 2007. – P. 40-66.
2. Faisal Talib, Zillur Rahman, M. N. Qureshi. The relationship between total quality management and quality performance in the service industry: a theoretical model // International Journal of Business, Management and Social Science. Vol. 1, № 1, 2010, pp. 113-128.
3. <http://www.progressive-management.com.ua/tqm-total-quality-management>
4. Kevin Dooley. The Paradigms of Quality: Evolution and Revolution in the History of the Discipline // Advances in the Management of Organizational Quality, Vol. 5, JAI; 1-28.
5. The evolution of Quality: [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.dti.gov.uk
6. The Original Quality Gurus: [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.dti.gov.uk
7. Thomas C. Powell. Total Quality Management as Competitive Advantage: a Review and Empirical Study // Strategic Management Journal, Vol. 16 15-37 (1995).
8. Лапидус В. А. Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях / Гос. ун-т управления; Нац. фонд подготовки кадров. – М.: ОАО “Типография “Новости”, 2000 – с. 23.
9. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – С. 68.
10. Эдвард Деминг. Управление качеством: [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.qualitypro.org.ua

УДК 61:005:65.012.32

ДМИТРУК О.В., к.е.н.

м. Житомир

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я (НА ПРИКЛАДІ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Анотація. В статті обґрунтовано потребу та розглянуто перспективи удосконалення технології стратегічного управління підприємствами сфери охорони здоров'я на основі отримання ряду конкурентних переваг завдяки використанню аутсорсингу.

Ключові слова: аутсорсинг, підприємства, охорона здоров'я, управління, стратегія.

Аннотация. В статье обоснована необходимость и рассмотрены перспективы совершенствования технологии стратегического управления предприятиями сферы здравоохранения на основе получения ряда конкурентных преимуществ благодаря использованию аутсорсинга.

Ключевые слова: аутсорсинг, предприятия, здравоохранение, управление, стратегия.

Abstract. In the article the need and the prospects of improving the technology of strategic enterprise management of healthcare based on a number of competitive advantages through the use of outsourcing.

Keywords: outsourcing, business, health, management, strategy.

Постановка проблеми. Охорона здоров'я є сферою, яка відображає стан та характеризує перетворення політичної, економічної та соціальної складових суспільства. В Україні, за роки незалежності, не вдалося створити ефективно діючу систему охорони здоров'я населення. Сьогодні її характеризує фінансова, ресурсна розпорошеність та деформованість структури медичних послуг [10]. Приватний сектор лише в деякій мірі створює конкуренцію державному (приблизно 1,5% підприємств, установ і закладів), обслуговуючи вигідні сегменти ринку [8]. Загальний результат функціонування – показники здоров'я населення є значно гіршими, ніж у країнах з соціально-орієнтованою економікою та високі темпи скорочення чисельності населення (протягом 15-ти років кількість українців зменшилась з 52,2 млн. до 45,6 млн. осіб [10].

Звідси, проблема адаптації системи до ринкових умов господарювання завдяки використанню гнучких, з можливістю прийняття на місцях, управлінських рішень залишається актуальною. Найвірогідніше, що вижити та досягнути певного успіху на ринку охорони здоров'я зможуть ті підприємства, які не чекатимуть позитивних зрушень тільки з боку держави, а й самі шукатимуть способи провадження ефективної діяльності. В якості одного із таких способів може бути використання управлінського інструменту – аутсорсингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що висвітлені питання щодо аутсорсингу у працях вітчизняних та зарубіжних авторів носять більше теоретичний характер [7]. Ґрунтовним дослідженням в цій сфері є праця російських авторів [2], яка розглядає процес та практику аутсорсингу на виробничих підприємствах. Зокрема, ряд авторів обґрунтовує доцільність його використання і в сфері охорони здоров'я, оскільки,

успіх основного (медичного) виробництва багато в чому залежить від вирішення ряду допоміжних завдань [5]. Увага акцентується і на тому, що підприємства сфери охорони здоров'я мають власну специфіку у системі управління (апарат управління очолює не профільний менеджер-економіст, а менеджер-лікар; керівники бюджетних закладів обмежені у свободі прийняття управлінських рішень) та результатах діяльності (завдання на досягнення, в першу чергу, медико-соціальної ефективності) [1]. Проте, розуміння стратегічних перспектив використання аутсорсингу в процесі управління підприємствами сфери охорони здоров'я потребує подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження перспектив використання аутсорсингу як стратегічного інструмента управління щодо забезпечення унікальності (за наявності конкурентних переваг) та, відповідно, ефективності підприємств сфери охорони здоров'я в довгостроковому періоді, який дозволить оптимізувати їх функціонування за рахунок зосередження на головному напрямі діяльності.

Виклад основного матеріалу. Відомо, що термін "аутсорсинг" (від англ.: *outsourcing* (outer-sourcing)) використання зовнішнього джерела / ресурсів) був введений в 1989 р. для визначення нової концепції управління в компанії Eastman Kodak, яка найняла сторонні організації для придбання, запуску і супроводу своїх систем обробки інформації. Подальші трактування даного поняття, до якого на практиці, як до незамінної моделі ведення бізнесу при дотриманні визначених умов, вдаються ряд компаній, далеко не однозначні. Зустрічаються варіанти, засновані на безпосередньому залученні необхідних ресурсів зовні; на делегуванні певних бізнес-процесів стороннім організаціям, на засадах аутстафінгу тощо.

Але, це завжди залучення ресурсів спеціалізованих організацій, замість розвитку власних компетенцій в конкретних вузьких видах і напрямках діяльності, зважаючи на те, що в умовах конкуренції жодна фірма не може бути самодостатньою, опиратись лише на власні ресурси. Фактично – це розподіл праці і спеціалізації, який призводить до більш високої продуктивності визначеної професійної діяльності, а головне – підвищення якості цієї діяльності.

Основним принципом аутсорсингу є те, що компанія залишає собі те, що вона може зробити краще за інших та передає зовнішньому виконавцю те, що він робить краще за інших [2]. Ціллю – довгострокове співробітництво двох організацій, засноване на принципах партнерства. Тому енциклопедія “нової економіки” визначає “аутсорсинг” як нову стратегію управління визначеним об’єктом, де поняття “стратегія” розуміється як уявлення про те, яку саме перевагу підприємство хоче мати в довгостроковому періоді (як має відрізнитися від конкурентів і як утримуватиме цей статус довгий час) [9].

Так підприємство, яке прагне підвищити економічну ефективність і підсилити власну конкурентоздатність, укладає договір з іншою організацією партнером щодо надання послуг, необхідних для безперебійної підтримки виробничих процесів або здійснення виробничої діяльності, котра раніше виконувалася в середині організації або передачу власного бізнес-процесу і придбання в неї результатів його реалізації. Відповідно договору всі подальші зобов’язання бере на себе організація партнер.

Зважаючи на це, основними формами аутсорсингу, які використовуються, є [7]:

- залежно від функціонального змісту (ІТ-аутсорсинг, виробничий, бізнес-процесів);
- за обсягом охоплення певної функції чи бізнес-процесу (повний, частковий);
- залежно від форми організації (внутрішній, зовнішній).

Перевагами використання аутсорсингу є:

1. Економічні:
 - 1) зниження витрат (наприклад, за рахунок зменшення кількості персоналу, зниження операційних витрат, дешевшого утримання власної структури тощо) та податкового тиску [4];
 - 2) підвищення ефективності основних бізнес-процесів (завдяки перетворенню постійних витрат у змінні);
 - 3) зв’язаний ефект у сторони, що виконує замовлення (на основі ефекту масштабу, спеціалізації і централізації);
 - 4) наявність ефекту розподілу ризиків.
2. Управлінські:
 - 1) зосередження основних ресурсів і уваги на визначальній для бізнесу діяльності;
 - 2) вивільнення ресурсів для інших цілей, можливість диверсифікації діяльності;

- 3) поліпшення управління і контролю;
- 4) висока відповідальність аутсорсера (цивільно-правова, фінансова) у порівнянні із відповідальністю штатного працівника (дисциплінарна);
- 5) спрощення, гнучкість організаційної структури управління;
- 6) усунення проблем з персоналом; вирішення проблем незадоволеності послугами (можливість зміни постачальника послуг);
- 7) зміцнення потенціалу росту й усунення ряду обмежень;
- 8) спрощення реалізації управлінських і технологічних операцій, швидке впровадження.

3. Техніко-технологічні:

- 1) доступ до технологій і рішень більш високого рівня, економія часу;
- 2) використання спеціалізованих функцій, для виконання яких не було фахівця чи ресурсів;
- 3) постійна, безперебійна робота по зобов’язаннях;
- 4) підвищення якості та надійності обслуговування;
4. Інституціональні: відсутність інституціалізації аутсорсингу на національному ринку частково розширює можливі характеристики інструментарію й особливості його використання для всіх учасників [6].

Разом з тим, існують і *недоліки (ризиків застосування) аутсорсингу*:

- 1) наявність ризиків порушення збереження майна, витоку інформації конфіденційного характеру;
- 2) залежність від зовнішнього виконавця, недостатність важелів управлінського впливу, що може призводити до збільшення витрат на обслуговування, обмеження управлінської гнучкості;
- 3) неможливість виявлення “помилки” за рахунок спілкування з колегами, рівень професіоналізму працівників аутсорсингової компанії може виявитися недостатнім для виконання певного виду робіт;
- 4) недотримання договірних відносин, монополізм на ринку аутсорсера, можливість банкрутства аутсорсера.

За дослідженнями кадрового холдингу АНКОР в Україні (25.07.2012 р.), яке проводилося серед керівників різного рівня з іноземних і українських компаній, що здійснюють свою діяльність на території України на тему “Еволюція Аутсорсинга. Аналіз попиту і оцінка якості послуг”, були отримані результати: 41,2% опитуваних менеджерів підприємств різного рівня управління вважають основною перевагою від використання аутсорсингових послуг економію власних ресурсів; 37,6% респондентів зазначили оптимізацію та прискорення бізнес-процесів; 32,9% вважають, що їх бізнес став більш ефективним; 14,1% відзначили поліпшення якості та контролю робочих процесів; 14,3% вважають, що завдяки аутсорсинговим компаніям вони отримують можливість використовувати рішення, засновані на останніх досягненнях галузі [10].

Розглядаючи підприємство сфери охорони здоров’я будь-якої форми власності як складну бізнес-сис-

тему (рис. 1), можна виділити в ній ряд бізнес-процесів та їх частини, які є непрофільними, наприклад: організація харчування пацієнтів, прання білизни, збір та утилізація відходів, утримання транспорту охорона території тощо, які можна віддати на аутсорсинг на умовах конкурсу чи тендера. Тобто використати зовнішніх спеціалізованих постачальників неклінічних (немедичних) послуг для більшої концентрації на своїй основній діяльності.

томирської облдержадміністрації (08.02.2011 р.): працівниками управління був проведений внутрішній фінансовий контроль щодо витрачання коштів на прання білизни та харчування обласними ЛПЗ. Із 52 пральних машин, які встановлені у 12 закладах, 31 машина має 100% зносу, а 11 машин – від 25% і вище. Витрати на прання білизни тільки у 11 закладах на 2011 рік складають 2100,0 тис. грн. Це в той час, коли існують сучасні пральні комплекси з мінімальними витратами



Рис. 1. Структурна декомпозиція процесу функціонування підприємства як бізнес-системи

Досвід практичної діяльності вказує на те, що аутсорсинг в тих чи інших формах в сфері охорони здоров'я застосовується ще з 1988 року на основі планів перетворень, спрямованих на прискорення соціально-економічного розвитку країни ССРСР (за законом "Про державне підприємство (об'єднання)" розширювалася самостійність підприємств на принципах госпрозрахунку та самофінансування). Застосовується аутсорсинг і сьогодні (подекуди здійснюється прання білизни у централізованих пральнях, проведення лабораторних досліджень у централізованих або спеціалізованих лабораторіях тощо).

Зокрема, причинами переходу на аутсорсинг процесу "організація харчування" (приготування їжі – кейтеринг) в лікарнях та інших закладах системи є: низький рівень оснащення харчоблоків сучасним обладнанням; фінансування за залишковим принципом та порушення виконання вимог щодо калорійності та хімічного складу раціонів, що формують дієтичні столи нормативним вимогам; відсутність належного контролю якості з боку медичних управлінь через другорядність процесу по відношенню до основної діяльності (хоча дієтичне харчування – частина лікувального процесу). А основною ціллю переходу є підвищення якості процесу приготування блюд та даного виду обслуговування пацієнтів, можливість повної стандартизації виконання послуг, зниження фінансових витрат.

Наведемо приклад, оприлюднений на засіданні розширеної колегії управління охорони здоров'я Жи-

на електроенергію, воду, транспорт, звідси – і низькою вартістю послуг, що дасть можливість щороку заощаджувати до 1 млн. грн. тільки в обласних ЛПЗ. Витрати на продукти харчування (код 1133) становлять 6,5 млн. грн. та ще 3 млн. грн. складають витрати на приготування їжі (енергоносії, ремонт обладнання, транспортні витрати). Виходячи з цього, держуправліннями запропоновано використання принципів аутсорсинга закладами охорони здоров'я. Увагу також було акцентовано на бар'єрах використання аутсорсинга – адміністративно-територіальному поділі існуючої системи охорони здоров'я, монополізмі аутсорсерів та інших [10].

Те ж саме можна запровадити і до окремих послуг, які мають вартість: діагностичних, маркетингових, юридичних, обслуговування внутрішніх комп'ютерних систем, технічного обслуговування та ремонту приміщень, фінансового контролю щодо витрачання коштів, послуг по створенню умов підвищеної комфортності, додаткового сервісу та навіть деяких лікувальних.

Підтвердженням вищесказаного є хоча б те, що усьому світі організації, які працюють в галузі охорони здоров'я, усе частіше користуються перевагами інформаційних технологій. Метою побудови й впровадження інформаційно-аналітичних систем відповідно до концепції державної політики інформатизації охорони здоров'я України є створення сучасної повнофункціональної лікувально-профілактичної системи, що буде сприяти ефективному

вирішенню завдань, поставлених перед установами охорони здоров'я. Для створення системи інформаційного забезпечення охорони здоров'я вже вирішено відійти від традиційної схеми, коли кожна лікарня, виходячи зі своїх локальних завдань, формує власні медичні бази даних і створює їхнє програмне забезпечення. В основу нової пропонованої системи покладені персоніфіковані медичні *SQL* – бази даних населення адміністративної території (міста, району), які будуть формуватися в амбулаторіях сімейної медицини, оскільки, сімейний лікар має безпосереднє відношення до розподілу як обсягів медичної допомоги, так і витрат на її надання.

Висновки. Отже, аутсорсинг у ряді випадків може виявитися вигідною для підприємств сфери охорони здоров'я формою реалізації управлінських функцій. При цьому, виявити це можуть тільки чіткі економічні розрахунки та суб'єктивні способи обґрунтування. Саме аутсорсинг непрофільної роботи спроможний створити економію ресурсів закладу в довгостроковому періоді і зробити планування витрат більш передбачуваним [3]. В цілому для підприємства – залучити чужий досвід, здобути конкурентні переваги та гнучкість масштабів профільного бізнесу. А це означає, що аутсорсинг можна розглядати як стратегічний управлінський інструмент конкурентної боротьби на видовому ринку. Головне – менеджери специфічних підприємств мають перебороти стереотип щодо замкнутості підприємств сфери охорони здоров'я і зрозуміти, з яких джерел вони отримують гроші, як і на що вони можуть їх ефективно витратити.

УДК 005:65.012.32

ЗАГАРІЙ В.К., к.е.н.,
м. Умань

НЕОБХІДНІСТЬ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН

Анотація: В статті обґрунтовано необхідність розробки стратегії розвитку для українських підприємств, визначено стратегічні сфери діяльності підприємства та заходи реалізації стратегії в умовах стратегічних змін.

Ключові слова: підприємство, стратегія розвитку, менеджер, стратегічне управління, стратегічні зміни.

Аннотация: В статье обоснована необходимость разработки стратегии развития для украинских предприятий, определены стратегические сферы деятельности предприятия и меры реализации стратегии в условиях стратегических изменений.

Ключевые слова: предприятие, стратегия развития, менеджер, стратегическое управление, стратегические изменения.

Abstract: In this article the need to develop strategies for the development of Ukrainian enterprises, defined strategic areas of business activities and strategy in terms of strategic change.

Keywords: business, strategy development manager, strategic management, strategic change.

Постановка проблеми. На етапі переходу до кардинально нового способу побудови економіки та господарювання, Україна відкрила для себе новий ринко-

ЛІТЕРАТУРА:

1. Азаренков Г.Ф. Аналіз можливостей впровадження аутсорсингу в установах охорони здоров'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_19_ekon/stat_19/43.pdf.
2. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента/ Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – М.: Инфра-М, 2007. – 288 с.
3. Гавриленко К. Аутсорсинг як інструмент зниження витрат у системі стратегічного управління / К. Гавриленко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №1(91). – С. 104-109.
4. Загородній А.Г. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства / А.Г. Загородній, Г.О. Партин // Фінанси України. – 2009. – №9. – С.87-97.
5. Лебедев А.А. Аутсорсинг на рынке медицинских услуг / А.А. Лебедев, М.В. Гончарова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.zg-clinic.ru/content_files/file/outsorsing.pdf
6. Манойленко О.В. Аутсорсинг як інструмент підвищення ефективності антикризового управління / О.В. Манойленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/articles/2006/06movcme.html>
7. Осадчук О.В. Аутсорсинг як технологія підвищення ефективності діяльності сучасних організацій / О.В. Осадчук, М.А. Йохна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010_3_3/119-122.pdf
8. Поживілова О.В. Приватний сектор сфери охорони здоров'я – важлива складова системи охорони здоров'я України (за матеріалами літературних джерел) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VAPSV_pdu/2012_1/St_5.pdf
9. Шершувський В. Всё на аутсорсинг! [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pro-logic.ru/art-news/Vse_na_outsorsing_vladislav.html
10. Інтернет ресурси: moz.gov.ua/docfiles/Med_demo_situation_2010.pdf; www.ukrstat.gov.ua/; <http://www.eba.com.ua/ua/news-from-members/2012/08/03/1105>; http://ztuoz.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=979:~07022011-&catid=3:2009-06-22-11-43-53&Itemid=8

вий простір. Нині українські підприємства більш детально освоюють нові способи управління підприємством, починають функціонувати в зовсім іншій,

незвичній для них сфері, намагаються зайняти якомога кращу позицію, тобто визначити свою нішу в ринковому середовищі.

Чимало підприємств займаються підприємницькою діяльністю, не маючи жодної стратегії. На підприємствах, що тільки-но розпочали свою діяльність, керівники зазвичай мають стільки обов'язків, що в них не залишається часу на планування. На невеличких підприємствах менеджери інколи вважають, що формального планування потребують тільки великі корпорації. Навіть на солідних підприємствах менеджери часом стверджують, що зовсім непогано існують без усякого планування, отже, не варто забагато говорити про нього. Зазвичай, менеджери висловлюють невдоволення, якщо їх змушують складати письмовий план, посилаючись на нестачу часу. Крім того, вони використовують ще один аргумент: ринок змінюється занадто швидко, тому від стратегії немає ніякої користі, вони тільки займають місце на полицях.

І все ж створення стратегії розвитку може дати багато переваг усім підприємствам, великим і малим, тим, що тільки-но починають діяльність, чи вже мають досвід стратегії розвитку, вона спонукає керівництво постійно думати про майбутнє. Стратегія розвитку допомагає чітко визначити цілі та політику компанії, підвищує узгодженість роботи всіх підрозділів і дозволяє дати об'єктивну оцінку ефективності діяльності компанії. Заява щодо безглуздості планування в умовах постійних змін сама позбавлена сенсу, тому що саме ретельне планування допомагає компанії передбачати зміни середовища й оперативно реагувати на них, а формує модель поведінки на випадок стратегічних змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням щодо стратегії та її розробки займався багато авторів. Найбільш вагомий внесок в розгляд даного питання внесли А. Томпсон та А. Дж. Стрікланд [5], І. Ансофф [1], П. Доль [2], Г. Мінцберг [3] та багато інших. Кількість літератури, присвяченої обґрунтуванню стратегії розвитку підприємств, значна і невпинно зростає. Стратегічний розвиток підприємств досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Байдик О.Б., Винокуров В.А., Виханський О.С., Голубков Е.П., Гончаров В.В., Люкшинов А.Н., Маркова В.Д., Кузнецова С.Л., Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Мінцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Незважаючи на те, що досліджень на цю тему чимало, єдиного визначення стратегії не існує. Як наслідок – наявність великої кількості концептуальних основ для визначення, розробки та впровадження стратегії розвитку підприємств в умовах глобальних змін.

Мета статті: обґрунтувати необхідність розробки стратегії розвитку для українських підприємств та визначити заходи її реалізації в умовах стратегічних змін.

Виклад основного матеріалу. Економіка України переживає об'єктивно необхідний переломний етап, оскільки закінчується великий період, що сформував

свої економічні та соціальні структури, відносини та мислення. Протягом останніх років підприємства переходять до нового механізму функціонування. Відбувається процес зламу старих структур і методів господарювання, які перешкоджають руху вперед, за необхідністю одночасного збереження тих надбань, що підтримують особливість та неповторність будь-якого підприємства.

Ринкова економіка формує нові вимоги до підприємства, що обумовлюється не тільки наявністю конкуренції та високими вимогами до якості товарів, але й необхідністю гнучко реагувати на зміни ринкової ситуації, яка не завжди сприяє процвітанню підприємства. Успіх підприємства залежить від здатності передбачати та змінювати структуру виробництва і управління, розробляти та впроваджувати у виробництво нові види продукції, правильно планувати обсяги виробництва різних товарів, інвестицій та прибутки, щоб досягти найбільшого ефекту і забезпечити існування підприємства в довгостроковій перспективі. Стабільний довготривалий розвиток підприємства можливий лише за умови визначення чітких довгострокових цілей і розробки конкретних шляхів їх досягнення. Однієї і тієї ж цілі можна досягнути різними методами та засобами. У зв'язку з цим виникає питання: як намічена ціль може бути практично реалізована, та в який спосіб? Намагаючись надати відповідь на ці питання, кожне підприємство повинно розробляти різні різновиди стратегій. Стратегія – це визначення напрямку та масштабів діяльності організації в довгостроковій перспективі. Вона ідеально визначає ресурси, які відповідають умовам середовища, що змінюється, особливо, ринкові, клієнтам, споживачам з метою задоволення очікувань власників підприємства [6].

Розробка стратегії є першочерговим завданням менеджера або підприємця. Етапами цього процесу є формування стратегічного бачення і місії діяльності, визначення стратегічних цілей, розроблення довгострокового перспективного плану, бізнес – плану. Діяльність підприємства завжди повинна бути спрямованою на його розвиток. Процес розробки стратегії становить собою стратегічне планування, в якому виявляються головні цілі та задачі, їх ресурсне та фінансове забезпечення, шляхи й методи досягнення цілей та розв'язання виникаючих проблем. Розробка стратегії відбувається по трьом основним сферам діяльності підприємства – маркетинговій, фінансовій та організаційно-технічній. Дані області відображають основні складові діяльності в стратегічній сфері: маркетингова стратегія направлена на створення умов функціонування підприємства на ринку та ефективної політики ведення конкурентної боротьби; фінансова стратегія відповідає за регулювання внутрішнього становища фірми, її прибутків і витрат, а також співставлення вимог підприємства з його реальними можливостями; організаційно-технічна стратегія

відповідає за стан технічного і ресурсного забезпечення на підприємстві, а також за створення збалансованої організаційної структури [4].

Насамперед, стратегія розвитку будь-якого підприємства визначається генеральною метою, тобто, місією. Крім того, на стратегію впливають конкурентні переваги, організаційні фактори, ресурси, потенціал розвитку організації та ступінь ризикованості.

Відправною точкою будь-якої стратегії розвитку підприємства є місія. Саме вона деталізує статус підприємства і забезпечує напрям та орієнтири для визначення цілей та стратегій на різних організаційних рівнях.

Стратегія розвитку підприємства включає в себе стратегії різного типу, що їх розробляє підприємство на певний період часу, що відбивають специфіку функціонування та розвитку підприємства, а також рівень його претендування на місце й роль у зовнішньому середовищі.

Під час розробки будь-якої стратегії розвитку підприємства необхідно проводити аналіз середовища, в якому працює підприємство. Для цього використовують SWOT-аналіз – це аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища організації. Аналізу підлягають сильні сторони (strength), слабкі сторони (weakness) внутрішнього середовища, а також можливості (opportunities) і загрози (threats) зовнішнього середовища організації. Методологія SWOT-аналізу передбачає спочатку виявлення сильних і слабких сторін, можливостей і загроз, після цього встановлення зв'язків між ними, які в подальшому можуть бути використані для формулювання стратегії організації.

При проведенні SWOT-аналізу необхідно визначити не тільки можливості та загрози зовнішнього середовища організації, але й виявити ймовірність використання та вплив обраних можливостей та загроз на результати діяльності організації.

Крім того здійснюється аналіз загроз та будується матриця загроз. Наслідки, до яких може призвести реалізація загроз, можуть проявитися через руйнування організації, приведення організації до критичного стану, важкого стану або легких пошкоджень. Виявлення в процесі аналізу факторів, які класифікуються як загрози зовнішнього середовища, записують на полях матриці.

Наступним етапом SWOT-аналізу є оцінка факторів внутрішнього середовища організації. Для цього використовують метод визначення профілю внутрішнього середовища. Для кожного фактора приводиться експертна оцінка його вагомості. Вважається за доцільне при сильному впливі на організацію такому фактору надавати значення “3”, при помірному – “2”, слабкому – “1”, відсутність впливу – “0”. Якщо вплив фактора позитивний, то записується “+1”, негативний – “-1”. Добуток трьох експертних оцінок дозволяє визначити рівень важливості фактора для організації. За

названим рівнем вибираються найважливіші фактори для подальшої їх оцінки при розробці стратегії.

Проведений аналіз факторів внутрішнього й зовнішнього середовища та ранжування їх по рівню впливу на діяльність організації дозволяє сформувати конкретний перелік слабких і сильних сторін організації, а також загроз і можливостей. Встановлення зв'язків між найбільш впливовими слабкими і сильними сторонами організації, загрозами і можливостями зовнішнього середовища – заключний етап процесу SWOT-аналізу. Для встановлення взаємозв'язків будується матриця SWOT-аналізу.

Здійснюючи аналіз середовища організації, слід мати на увазі, що можливості й загрози можуть переходити в свою протилежність: нереалізована можливість може стати загрозою, якщо її використає конкурент, або, навпаки, заздалегідь помічена загроза може створити для організації додаткову перевагу тоді, коли конкуренти її не усунули.

Слід відзначити, що при проведенні SWOT-аналізу в більшості випадків застосовується інформація, отримана методом експертних оцінок. Застосування цього методу може дати великі похибки, величина яких залежить від складу експертів та методу обробки результатів. Економіко-математичні методи досить обмежено використовуються в практиці SWOT-аналізу через брак достовірної статистичної та іншої інформації (умови господарювання, значний вплив тіньової економіки).

Також використовують STEP-аналіз, який дозволяє охарактеризувати зовнішню економічну ситуацію комплексно, оцінюючи вплив чинників: суспільних, технологічних, економічних, політичних, правових. Аналіз здійснюється за схемою “чинник – підприємство”. До інших методик аналізу мікро- та макросередовищ використовують SPACE-аналіз, GAP-аналіз.

Метод SPASE – аналізу є похідним від SWOT-аналізу та застосовується для оцінки сильних та слабких сторін діяльності невеликих підприємств за такими групами критеріїв:

- фінансова сила підприємства;
- конкурентоспроможність підприємства;
- привабливість галузі;
- стабільність галузі.

На основі вивчення ключових критеріїв у складі кожної групи складається матриця спрямованої стратегії в системі координат SPACE та будується вектор позиції підприємства, що оцінюється. Положення вектора визначає тип рекомендованої стратегії (консервативна, захисна, конкурентна, агресивна) для зміцнення конкурентних позицій.

Метод аналізу GAP розроблено в Стенфордському дослідницькому інституті в Каліфорнії. Він становить спробу знайти методи розробки стратегії та методи управління, які дозволяють привести справи у відповідність із найбільш високим рівнем вимог.

Використання методу передбачає виконання послідовності таких дій:

- попереднє формулювання цілей діяльності на 1 рік, 3 роки, 5 років;
- прогноз динаміки норми прибутку в ув'язуванні встановленими цілями бізнес-одиниці.

У стратегічному управлінні найбільшого поширення набули розробки сценаріїв розвитку подій. Вони займають проміжне положення між експертними методами та методами моделювання.

Метод побудови сценарію – один із методів прогнозування, що ґрунтується на встановленні послідовності станів об'єкта прогнозування за різних прогнозів зміни фону, на якому перебуває об'єкт.

Як показує світовий досвід, більшість інформації для прийняття стратегічних рішень керівники різних організацій отримують із сценаріїв, що розробляються як окремими фахівцями, так і консалтинговими та аналітичними фірмами.

Стратегічний аналіз та прогнозування розвитку підприємства сприяє зменшенню невизначеності середовища, дозволяє зорієнтуватися в оточенні і перейти до вибору варіантів дій у певній стратегічній перспективі.

В умовах динамічно розвиваючої економіки, все більшого значення набувають інформаційні технології та інтелектуальний капітал. З кожним днем стає важче досягати конкурентної переваги за рахунок ефективного фінансового менеджменту та інвестицій у активи. Ті чинники, які надавали перевагу в конкурентній боротьбі більшості компаній 10 років тому, сьогодні не можуть розглядатися як ключові каталізатори майбутнього успіху.

У процесі прийняття рішень керівники й власники підприємств потребують більше інформації не фінансового характеру. В умовах швидко розвиваючих ринків, і високої конкуренції не фінансова інформація, що базується на оцінці нематеріальних активів підприємства, набуває все більшого значення. Поряд з одержанням прибутку й підвищенням капіталізації сьогодні стратегічною ціллю стає завоювання ринку та придбання конкурентних переваг. Лояльність клієнтів, здатність підприємства задовольнити їх потреби, прогресивність технологій і налагодженість бізнес-процесів, кваліфікований персонал – це чинники, які мають величезне значення й впливають на вартість компанії в майбутньому. "Система збалансованих показників" дає можливість оцінити ці фактори й відкриває нові можливості управління корпоративною стратегією.

Аналіз "портфеля" підприємства є одним із найважливіших інструментів стратегічного управління розвитком підприємства. Він розкриває взаємозалежність окремих напрямків діяльності підприємства і дає уявлення про те, що "портфель", як ціле, істотно відрізняється від простої суми його частин і набагато важливіший для підприємства, ніж стан її окремих частин.

"Портфельний" аналіз із самого початку розвитку використовували матричні моделі. Найпопулярнішими інструментами порівняння, аналізу та оцінки різних бізнес-напрямків у діяльності підприємства є ростодольова матриця Бостонської консалтингової групи (Boston Consulting Group – матриця BCG), "Скандстрат", "аналіз прихильності" (розробка консалтингової фірми BZB).

Сформована стратегічна орієнтація має втілитись у конкретну програму дій, яка уточнює стратегічні цілі й визначає засоби, що забезпечують реалізацію обраної стратегії розвитку. Основне призначення стратегічного плану – чітко та системно описати сформовану стратегію, зорієнтовану на досягнення мети.

Систему планових документів, у яких зафіксовані прийняті стратегічні рішення та напрями розподілу ресурсів, часто розглядають як результат планування стратегії. Однак у цьому випадку йдеться тільки про форму матеріалізації планової діяльності. Справжнім результатом розроблення стратегії є визначення загальних напрямів розвитку, які повинні сприяти досягненню цілей організації.

Реалізація обраної стратегії пов'язана зі здійсненням в організації стратегічних змін. Практика проведення таких змін показує, що найбільші труднощі виникають при проведенні змін в організаційній структурі і культурі організації. Поведінка менеджерів, відповідальних за реалізацію стратегії, і реакція співробітників на зміни можуть сильно відрізнятись. Роль менеджера полягає у проведенні необхідних організаційних змін, спрямованих на адаптацію фірми до зовнішнього середовища. При цьому він зобов'язаний, з одного боку, передбачати події, ініціювати зміни, допомагати підлеглим усвідомити свої вигоди в результаті змін, а з іншого боку – менеджер несе відповідальність за групову рівновагу в організації. Реакції співробітників на зміни мають складний характер. Насамперед зміни впливають на установки кожного працівника і викликають певні реакції, що залежать від ставлення до змін. Реакції людей на зміни можуть варіюватися в широких межах. Одні співробітники відслідковують тільки меркантильні інтереси, інші максимум часу приділяють витратам, треті вітають зміни, а деякі можуть побоюватися навіть позитивних наслідків змін. Таким чином, організаційні зміни не завжди однаково прийнятні і вигідні і менеджерам, і працівникам. Тому зміни дуже часто зустрічають опір, носіями якого можуть бути як керівники різних рівнів, так і рядові співробітники, якщо передбачувані чи вже проведені зміни стосуються їхніх інтересів.

Дослідження свідчать, що готовність людей до змін не є безмежною, але вона містить певні можливості. Для цього обов'язково потрібно брати до уваги психологічний чинник. Керівництво організації, проводячи зміни, має продемонструвати впевненість у правильності вибору і необхідності його реалізації, намагатися послідовно втілювати плани в життя, без

зайвої поспішності. Хоча практично нереально досягти повного схвалення змін, особливо на початку їх втілення. Слід спокійно сприймати невеликий опір і терпляче ставитися до працівників, які спочатку опиралися, а потім змінили свою позицію.

Значну роль відіграє стиль проведення змін і усунення конфліктів. Розрізняють такі види стилів: конкурентний стиль -керівник зорієнтований на силу, наполягає на утвердженні своїх прав, передбачає наявність переможця та переможеного; стиль самоусунення, при якому керівник виявляє низьку настирливість у реалізації змін, прагне знайти порозуміння з противниками; стиль компромісу передбачає наполягання керівництва на проведенні деяких змін і прагнення керівництва порозумітися з тими, хто чинить опір; стиль пристосування виражається в бажанні керівництва налагодити співпрацю, уникнути конфлікту при незначному наполяганні на прийнятті сформованих завдань; стиль співпраці характеризується тим, що керівництво прагне реалізувати свої підходи й порозумітися з опонентами змін. Слід також враховувати характер можливого конфлікту. Вважають, що конфлікт не завжди має негативний, руйнівний заряд. Він може також сприяти виведенню працівників зі стану застою, створенню нових комунікаційних каналів.

Стверджувати, що якийсь стиль найкращий некоректно, тому що його вибір обумовлюється умовами, в яких проводять зміни; завданнями, які вирішуються; і силами, які чинять опір. Часто проблема полягає не в тому, що існує низький рівень готовності людей до змін, а в тому, що спостерігається неспроможність керівництва мобілізувати цю готовність. Якщо менеджер працює злагоджено з іншими виконавцями, перебуває з ними в постійному контакті, прагне зберегти колектив, то зміни відбуваються менш болісно.

Завершується проведення змін формуванням нового положення організації. Якщо дії з проведення змін не сприяли виникненню нового стійкого стану, то це є свідченням того, що процес незавершений і слід продовжувати роботу доти, поки зміни в організації стануть незворотними.

Вибір стратегії та проведення необхідних змін для її реалізації вимагає великих витрат різних ресурсів. Обґрунтування та реалізація стратегічних рішень передбачає наявність відповідної інформації, а інформаційні ресурси організації тісно пов'язані з інтелектуальними. Організація повинна мати кадри, які в змозі

не тільки розробити черговий бізнес-план, але й визначити тенденції та перспективи того чи іншого бізнесу, сформуванати напрями розвитку організації, довести необхідність концентрації ресурсів для досягнення стратегічних цілей.

Висновки. Розробка економічних стратегій розвитку підприємств стає усе більше актуальним для українських підприємств, які поставлені в умови твердої конкуренції як між собою, так і з іноземними корпораціями. Хоча стратегічне планування саме по собі не забезпечує успіху, проте воно створює умови для виникнення ряду важливих і часто істотних сприятливих факторів для організації.

Для трансформації організації під час реалізації розробленої стратегії потрібно здійснити, на нашу думку, такі заходи: створити відчуття необхідності змін, визнання та обговорення причин існуючого стану; сформувати могутню коаліцію, яка б володіла здатністю управляти змінами, та мотивувати її; пропагувати перспективи організації, використовуючи всі можливі засоби для пояснення місії та стратегій, навчати працівників новому стилю роботи на прикладі сформованої коаліції; впроваджувати необхідні зміни, позбуватися перешкод до них, за необхідності змінювати організаційну структуру та культуру організації; планувати та втілювати короткострокові перемоги, виявляти та заохочувати працівників, які досягли певних результатів у роботі; планувати досягнення ще вагоміших результатів, залучати нові проекти, технології, фахівців; утверджувати нові підходи, відстежувати все найкраще, що з'являється в конкурентів, лідирувати на ринку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Пер. сангл. – М.: Экономика, 1989.
2. Дойль П. Менеджмент: стратегия и практика. – СПб.: Питер, 1999.
3. Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Голаш. Стратегический процесс: концепции, проблемы, решения. -СПб.: Питер, 2001. – 684 с.
4. Попова Н.В., Белевцова Н.М. Розробка стратегії розвитку підприємства // Вісник економіки транспорту і промисловості – 2010. – №2.-С. 359-363
5. Томпсон-мл А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. 12-е издание: Пер. с англ. – М.: Издатель-ский дом "Вильямс", 2002. – 982 с.
6. Хрущ Н.А. Стратегії компанії: механізм формування й адаптації в сучасному інвестиційному середовищі // Фінанси України. – 2008. – №8. – С. 45–48.

УДК 336.767

ЗАХАРЧУК С.С.

м. Житомир

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ У БАНКАХ УКРАЇНИ

Анотація. У статті розкрито теоретичні аспекти формування поняття ризику, підходи до визначення ризик-менеджменту в банківських установах в умовах інтеграції національної банківської системи у світовий фінансовий простір. Наведено принципи управління банківськими ризиками.

Аннотация. В статье раскрыты теоретические аспекты формирования понятия риск, взгляды на определение риск-менеджмента в банковских учреждениях в условиях интеграции национальной банковской системы в мировое пространство. Предоставлены принципы управления банковскими рисками.

Abstract. The article deals with the theoretical aspects of the concept of risk, approaches to risk management in banking institutions in terms of integration of the national banking system in the international financial sector. An principles of banking risks.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Фахівці з менеджменту вважають управління сучасним банком однією з найбільш складних сфер людської діяльності, оскільки в умовах ринкової економіки банки знаходяться в центрі багатьох суперечливих і важкопрогнозованих процесів, що відбуваються в економіці, політиці та соціальній сфері. Кризові явища в банківському бізнесі, з одного боку, пов'язані з макроекономічними проблемами, що ззовні впливають на діяльність банків, а з іншого – з вагомим впливом внутрішніх чинників, серед яких, окрім проблем фінансового характеру, значне місце займають труднощі в галузі управління, технологій та організації власної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі ризик-менеджменту в комерційних банках присвячено праці таких науковців, як А. Загороднього, Г. Вознюка, Т. Смовженка, С. Мочерного, Г. Панової, І. Бланка. Разом з тим, сучасний рівень розвитку банківського сектору в умовах глобалізації досліджено недостатньо. Тому, основною метою статті є дослідження поняття "ризик-менеджмент" в сучасній банківській практиці.

Виклад основного матеріалу. У загальному випадку, під ризиком розуміють можливість настання певної несприятливої події, що призводить до різних втрат (наприклад, одержання фізичної травми, втрата майна, одержання доходів нижче очікуваного рівня та ін.). Існування ризику пов'язане з неможливістю з точністю до 100% прогнозувати майбутнє. Виходячи з цього, виділяють основну властивість ризику: ризик має бути тільки стосовно майбутнього і нерозривно пов'язаний із прогнозуванням і плануванням, отже, і з прийняттям рішень взагалі (слово "ризик" у буквальному перекладі означає "ухвалення рішення", результат якого невідомий).

У результаті проведеного аналізу наукових праць, в яких досліджується та уточнюється сутність поняття

"ризик", можна виділити чотири базові підходи. Відповідно до першого ризик визначається лише як можливість втрат. Так, А. Загородній, Г. Вознюк, Т. Смовженко вважають, що ризик – це "усвідомлена можливість небезпеки виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, майна, грошей у зв'язку з випадковими змінами умов економічної діяльності, несприятливими обставинами" [1]. У [2] наведене таке визначення: "ризик – характеристика ситуації, існуючої неопределенності исхода, при обязательном наличии неблагоприятных последствий. Риск предполагает неуверенность либо невозможность получения достоверного знания о благоприятном исходе в заданных внешних обстоятельствах".

С. Мочерний пов'язує ризик з невизначеністю, непередбаченістю, випадковістю поведінки суб'єктів ринкових відносин, що можуть завдавати збитків [3]. Г. Панова визначає ризик як "опасность или возможность потерь банка при наступлении определенных нежелательных событий" [4]. Схоже визначення запропоновано і В. Гамзою: "ризик – это возможная (потенциальная или реальная) опасность (угроза) для тех или иных интересов банка" [5]. Даний підхід до визначення сутності поняття "ризик" використаний і в більшості законодавчих актів, пов'язаних з різними видами ризиків. Відповідно до Закону України "Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності", ризик – "кількісна міра небезпеки, що враховує ймовірність виникнення негативних наслідків від здійснення господарської діяльності та можливий розмір втрат від них" [6]. У Законі України "Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності" зазначено, що ризик – це "можливість виникнення та вірогідні масштаби наслідків негативного впливу протягом певного періоду часу" [7]. На нашу думку, даний підхід значно спрощує розуміння поняття "ризик", оскільки розглядається можливість лише негативних результатів.

Друга група науковців при визначенні поняття “ризик” оперує поняттям “ймовірність”. Так, на думку Ф. Найта, “риск – это вероятность возникновения потерь, убытков, недопоступлений планируемых доходов, прибыли” [8]. Я. Мелкумов зазначає, що “риск – вероятность неблагоприятного исхода финансовой операции” [9]. М. Бахчесва визначає, що ризик – “...это порождаемая неопределенностью проявлений агрессивных факторов внешних и внутренних сред возможность отклонения реального протекания управляемого (наблюдаемого) процесса от предполагаемого сценария и в итоге от ожидаемого результата (цели)” [10]. За визначенням Н. Хаймурзіної, ризик – це “экономическая категория, выражающаяся в вероятностном наступлении при определенных условиях какого-либо события, являющегося фактором изменения качественных характеристик системы” [11].

Національний банк України ідентифікує ризик на основі його впливу на капітал та надходження банку. Виходячи з позиції Національного банку України, ризик визначається як “ймовірність того, що події, очікувані або неочікувані, матимуть негативний вплив на капітал та на надходження банку” [12].

Колектив авторів на чолі з Л. Примосткою вважає, що “ризик – це ймовірність недоотримання доходів або зменшення ринкової вартості капіталу банку внаслідок несприятливого впливу зовнішніх чи внутрішніх чинників” [13]. Визначення сутності поняття “ризик” через категорію “ймовірність” є цілком зрозумілим, оскільки дослідження ризиків тісно пов’язане з розвитком теорії ймовірності – розділу математики, що вивчає закономірності випадкових явищ: випадкові події, випадкові величини, їх якості та операції над ними [14]. Незважаючи на те, що інструментарій теорії ймовірності та математичної статистики є базовим для оцінки будь-яких ризиків, отождествлювати поняття “ризик” та “ймовірність” недоцільно.

Третя група науковців, що досліджували ризик та його прояви, при формулюванні сутності даного поняття оперують терміном “невизначеність”. Так, А. Тихомирова визначає, що “риск предполагает в экономическом смысле потери, ущерб, вероятность которых связана с наличием неопределенности, недостаточности информации” [15]. Даної точки зору дотримується і А. Альгін, зазначаючи, що “риск – деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи или отклонения от цели” [16]. Серед українських науковців також побутує даний підхід. Наприклад, І. Бланк визначає, що “риск – вероятность возникновения неблагоприятных последствий в форме потери дохода или капитала в ситуации неопределенности условий осуществления его финансово-хозяйственной деятельности” [17].

О. Ястремський визначає, що “ризик можливий лише тоді, коли приймаються рішення в умовах не-

визначеності, а особа, яка приймає рішення, зацікавлена в результатах рішення” [18]. В. Вітлінський визначає ризик “як економічну категорію в діяльності суб’єктів господарювання, що пов’язана з подоланням невизначеності, конфліктності в ситуаціях оцінювання, управління, неминучого вибору” [19]. Л. Донець визначає ризик “як небезпеку втрати ресурсів чи недоодержання доходів порівняно з варіантом, розрахованим на раціональне використання ресурсів” [20]. Категорії “ризик” і “невизначеність” тісно пов’язані між собою і найчастіше вживаються як синоніми, але потрібно їх розрізняти.

По-перше, ризик спостерігається тільки в тих випадках, коли приймати рішення необхідно (якщо це не так, немає рації ризикувати). Інакше кажучи, саме необхідність приймати рішення в умовах невизначеності породжує ризик, при відсутності такої необхідності немає і ризику.

По-друге, ризик суб’єктивний, а невизначеність об’єктивна. Наприклад, об’єктивна відсутність достовірної інформації про потенційний обсяг попиту на виготовлену продукцію приводить до виникнення спектра ризиків для учасників проекту. Так, ризик, породжений невизначеністю внаслідок відсутності маркетингового дослідження, обертається в кредитний ризик для інвестора (банку, що фінансує це підприємство), а у випадку неповернення кредиту – в ризик втрати ліквідності, для реципієнта цей ризик трансформується в ризик непередбачених коливань ринкової кон’юнктури, причому для кожного з учасників проекту прояв ризику є індивідуальним як в якісному, так і в кількісному вираженні. Говорячи про невизначеність, відзначимо, що вона може бути задана по-різному:

- у вигляді ймовірнісних розподілів (розподіл випадкової величини точно відомий, але невідомо, яке конкретне значення прийме випадкова величина);
- у вигляді суб’єктивних ймовірностей (розподіл випадкової величини невідомий, але відомі ймовірності окремих подій, визначені експертним шляхом);
- у вигляді інтервальної невизначеності (розподіл випадкової величини невідомий, але відомо, що вона може приймати будь-яке значення у визначеному інтервалі).

Крім того, слід зазначити, що природа невизначеності формується під впливом різних факторів:

- часова невизначеність обумовлена тим, що неможливо з точністю до одиниці прогнозувати значення того або іншого фактора в майбутньому;
- неможливість обрахунку точних значень параметрів ринкової системи можна охарактеризувати як невизначеність ринкової кон’юнктури;
- непередбачуваність поведінки учасників у ситуації конфлікту інтересів також породжує невизначеність та ін.

Поєднання цих факторів на практиці створює великий спектр різних видів невизначеності. Оскільки невизначеність є джерелом ризику, її варто мінімізувати в ідеальному випадку, намагаючись звести невизначеність до нуля, тобто до повної визначеності, за рахунок одержання якісної, достовірної, вичерпної інформації. Однак на практиці це зробити, як правило, не вдається, тому, приймаючи рішення в умовах невизначеності, існує необхідність її формалізувати та оцінити ризики, джерелом яких є ця невизначеність. Узагальнюючи результати проведеного дослідження, зробимо висновок, що відсутній єдиний погляд науковців на природу ризику. Загалом виділяють такі: природа ризику – суб'єктивна; природа ризику – об'єктивна; природа ризику – суб'єктивно-об'єктивна. На наш погляд, саме останній підхід є таким, що повністю визначає природу ризику та в подальшому дозволяє визначати та групувати ті фактори, що обумовлюють появу різних видів ризиків.

Таким чином, можна стверджувати, що ризик є категорією, що включає як ймовірність настання несприятливої події, внаслідок чого існує невизначеність щодо передбачуваності результату, який не збігається з раніше запланованим.

Аналізуючи види банківських ризиків, слід зазначити, що цей список не буде повним, якщо ми не охарактеризуємо класифікацію ризиків згідно з Базельською угодою про капітал, оскільки Україна вживає заходів щодо інтеграції національної банківської системи у світовий фінансовий простір: кредитний ризик; ринковий ризик, що включає процентний ризик торговельної книги, пайовий ризик торговельної книги, валютний та товарний ризики; операційний ризик. Згідно з угодою Базеля II, кожен банк повинен мати у своєму розпорядженні певний розмір капіталу для покриття своїх основних ризиків, а саме: кредитного, ринкового, операційного. Базель III висуває більш жорсткі вимоги до банківського капіталу (норматив відношення статутного капіталу до активів підвищено з 2,0 до 4,5%). Крім того, Базель III передбачає перехід від рекомендацій до вимог. Банківські установи, які не зможуть привести свою діяльність у відповідність з вимогами, будуть змушені знижувати розміри бонусних виплат та скорочувати виплати дивідендів за акціями [21].

Однією з найважливіших сфер сучасного управління, пов'язаних із прийняттям рішення в умовах непевності, складного вибору варіантів управлінських дій, є управління ризиком або ризик-менеджмент.

Для побудови адекватної системи управління банківськими ризиками слід з'ясувати сутність цього поняття. Наведемо деякі визначення ризик-менеджменту. Поняття "управління ризиками" І. Івченко трактує як сукупність методів, прийомів і заходів, що дозволяють певною мірою прогнозувати настання ризикових подій і вживати заходів щодо їхнього зменшення [22; 23].

Управління ризиками, як зазначають Т. Андрєєва та Т. Петровська, – це спеціальний вид менеджерської діяльності, спрямований на пом'якшення впливу ризику на результати роботи банку [24].

Процес управління ризиками, на думку цих авторів, необхідно розглядати як цілеспрямований розвиток банку з мінімізацією втрат, який залежить від політики окремо взятого банку на мікрорівні та від центральних органів управління державою на макрорівні.

Поняття ризик-менеджменту, на думку П. Сороки, – це система оцінки ризику, управління ризиком і фінансовими відносинами, що виникають у процесі бізнесу [25].

Отже, управління ризиком, на нашу думку, це – комплексна система методів, прийомів і заходів ідентифікації, аналізу та оцінки ризикової ситуації, що передбачає розробку та обґрунтування спеціальних заходів антиризикової діяльності, спрямованих на контроль за ризиками (уникнення ризиків, мінімізація ризиків, обмеження ризиків) та фінансування ризику (передавання ризику, самофінансування).

Згідно з методикою Європейського банку реконструкції та розвитку аналіз та управління ризиками здійснюються таким чином [26]:

- виявлення небезпек, тобто умов, які містять у собі потенціал небажаних наслідків;
- розгляд сценаріїв наслідків – небажаного розвитку подій унаслідок небезпеки;
- якісна та кількісна оцінка масштабу наслідків;
- якісна та кількісна оцінка імовірності здійснення сценарію, тобто можливості реалізації даної події;
- оцінка ризиків, яка визначається як добуток оцінки імовірності здійснення небажаної події та оцінки масштабу наслідків;
- оцінка варіантів управління ризиком – розглядаються варіанти зниження, уникнення ризику та контролю співвідношення витрат та прибутковості.

Процес управління ризиками реалізується через політику ризику, тобто сукупність різноманітних заходів, які приймаються для реального зниження небезпеки неправильного прийняття рішення та скорочення можливих негативних наслідків цих рішень на різних стадіях функціонування банку. Політика ризику має реалізовуватися за такими основними напрямками як оцінка можливих джерел небезпеки; визначення можливості несприятливої події та оцінка можливих втрат; зниження ризику за допомогою вжиття заходів щодо його мінімізації.

Ризик-менеджмент містить стратегію і тактику управління. В економічній літературі поняття системи управління ризиками (ризик-менеджменту) використовується як особливий вид діяльності, спрямований на розробку і реалізацію заходів щодо пом'якшення впливу ризиків на кінцеві результати діяльності банку, визначення прийнятного рівня ризиків і пошук способів уникнення небажаних наслідків настання ризиків.

Система управління банківськими ризиками складається з двох підсистем: об’єкта управління та суб’єкта управління. Процес управління банківськими ризиками, як процес впливу суб’єкта управління на об’єкт управління, здійснюється шляхом обміну надійної і достатньої для прийняття рішення в умовах ризику інформацією між керуючою та керованою підсистемами, що передбачає одержання, передавання, обробку та використання інформації. Зазначимо, що, ризик-менеджмент виконує два типи функцій: функції об’єкта управління та функції суб’єкта управління [27].

Функції об’єкта управління в ризик-менеджменті містять: організацію ризикових вкладень капіталу; роботу по зниженню рівня ризику; процес страхування ризиків; економічних відносин та зв’язків між суб’єктами господарювання. До функцій суб’єкта управління в ризик-менеджменті належать: аналіз та прогнозування, організація, регулювання, контроль.

Інформаційним забезпеченням ефективного функціонування системи ризик-менеджменту є інформація про зовнішнє середовище, про стан суб’єкта та об’єкта управління, тобто економічна, статистична, комерційна, фінансова та інша інформація. Організаційна структура банку – найважливіший управлінський ресурс менеджменту банку, оскільки в умовах одного й того ж зовнішнього середовища (однакового доступу до ресурсів, можливостей використання досягнень інформаційних технологій) результат діяльності різних банків може бути досить різним. Отже, ефективність побудови організаційної структури має велике значення у досягненні цілей управління ризиками банку.

Організаційна побудова управління ризиками у кожному банку є різною і залежить від його розміру, особливостей діяльності, потреб клієнтів. Головним принципом функціонування організаційного забезпечення є чітка регламентація структурних підрозділів і колегіальних органів, що задіяні у процесі управління.

Висновки. На нашу думку, організаційне забезпечення управління ризиками можна досліджувати у розрізі трьох рівнів: стратегічного, тактичного та оперативного. Узагальнюючи наведене вище, ми вважаємо, що процес прийняття рішень стосовно управління банківськими ризиками має базуватися на основі таких принципів:

а) особам, що приймають рішення, слід керуватися власним капіталом – не можна ризикувати більшим, ніж може дозволити власний капітал;

б) при управлінні ризиками необхідно визначати та оцінювати зони ризику, тобто передбачати та враховувати усі можливі, особливо негативні наслідки ризику – збитки або ризикові ситуації, що приносять збитки;

в) необхідно якісно та кількісно вимірювати ризики та прогнозувати майбутні втрати, джерела збитків чи ситуації, здатні принести збитки;

г) необхідно побудувати ефективну систему контролю за ризиками, відокремлену від підрозділів, що їх

генерують, та покликану вчасно ідентифікувати ключові фактори ризику, визначати відхилення фактичного рівня ризику від встановленого банком, розробляти заходи щодо повернення показників у межі встановлених або, у разі неможливості їх виконання внаслідок некерованих факторів, рекомендувати керівництву їх перегляд;

г) не можна ризикувати всім заради отримання малого (необхідно порівнювати очікуваний дохід з можливими втратами при настанні ризикових подій);

д) при управлінні ризиками доцільно враховувати фінансування ризику.

Ефективне управління ризиками в банках повинно проводитися за такими етапами: планування ризик-менеджменту, ідентифікація ризику, якісний аналіз ризику, кількісний аналіз ризику, планування реагування на ризик, прийняття управлінського рішення, оцінка ефективності реалізованих заходів, моніторинг та контроль ризику.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Загородній, А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 2-ге вид., випр. та доп. – Львів: Центр Європи, 1997. – 576 с.
2. Уткин, Э. А. Риск-менеджмент / Э. А. Уткин. – М.: Экмос, 1998. – 288 с.
3. Економічний словник-довідник / за ред. д-ра екон. наук, проф. С. В. Мочерного. – К.: Феміна, 1995. – 368 с.
4. Панова, Г. С. Кредитная политика коммерческого банка / Г. С. Панова. – М.: ДИС, 1997. – 464 с.
5. Гамза, В. А. Безопасность коммерческого банка / В. А. Гамза, И. Б. Ткачук. – М.: Издатель И. И. Шумилова, 2000. – 216 с.
6. Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності: Закон України від 05.04.2007 № 877-V // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2007. – № 29. – Ст. 389.
7. Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності: Закон України від 01.12.2005 № 3164-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2007. – № 29. – Ст. 389.
8. Найт, Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Найт; пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 360 с.
9. Мелкумов, Я. С. Экономическая оценка эффективности инвестиций / Я. С. Мелкумов. – М.: ИКЦ “ДИС”, 1997. – 367 с.
10. Бахчиева, М. Н. Страхование имущества предприятия как элемент комплексной системы управления рисками / М. Н. Бахчиева // Управление финансовыми рисками, 2005. – № 3. – С. 5–16.
11. Хаймурзина, Н. З. Подходы к определению понятия “риск” / Н. З. Хаймурзина // Экономические науки: Ученые записки. – Ульяновск: Ульяновский государственный университет, 2003. – Ч. 1. – Выпуск 7. – С. 76–79.
12. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: постанова Правління НБУ від 02.08.2004 № 361. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
13. Управління банківськими ризиками / Л. О. Примостка, П. М. Чуб, Г. Т. Карчева та інші; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. О. Примостки. – К.: КНЕУ, 2007. – 600 с.
14. Замков, О. О. Математические методы в экономике / О. О. Замков, А. В. Толстомятенко, Ю. Н. Черемных. – 2-е изд. – М.: Дело и Сервис, 1999. – 368 с.

15. Тихомирова, А. В. Управление финансовыми ресурсами / А. В. Тихомирова. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 403 с.
16. Альгин, А. П. Риск и его роль в общественной жизни / А. П. Альгин. – М.: Дело и Сервис, 1989. – 119 с.
17. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента: в 2 т. / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1999. – Т. 2. – 512 с.
18. Ястремський, О. І. Основи теорії економічного ризику / О. І. Ястремський. – К.: Артес, 1997. – 248 с.
19. Економічний ризик: ігрові моделі / В. В. Вітлінський, П. І. Верчено, А. С. Сігал, Я. С. Наконечний; за ред. д-ра екон. наук, проф. В. В. Вітлінського. – К.: КНЕУ, 2002. – 446 с.
20. Донець, Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання / Л. І. Донець. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
21. Зверяков М.І., Коваленко В.В. Банківський капітал: впливи Базеля III // Фінанси України. – 2011. – №6. – С.13–23.
22. Івченко, І. Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій / І. Ю. Івченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 344 с.
23. Івченко, І. Ю. Економічні ризики / І. Ю. Івченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004.
24. Андреева, Т. Є. Ризик у ринковій економіці / Т. Є. Андреева, Т. Е. Петровська. – Харків: Бурун Книга, 2005. – 128 с.
25. Сорока, П. М. Економічні та фінансові ризики / П. М. Сорока, Б. П. Сорока; за наук. ред. О. Д. Гудзинського. – К.: Університет "Україна", 2006. – 266 с.
26. Бланк, И. А. Управление финансовыми рисками / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2005. – 600 с.
27. Малашихина, Н. Н. Риск-менеджмент / Н. Н. Малашихина, О. С. Белокрылова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2004. – 320 с.

УДК 339.72.053.1

КОНЧИН В.І., к.е.н.

БЕЛЛЯНСКА А.О.

м. Київ

ЗОВНІШНІЙ БОРГ США ТА ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ ВИНИКНЕННЯ БОРГОВОЇ КРИЗИ

Анотація. У даній статті за допомогою історичного та кореляційно-регресійного методів проаналізовано й оцінено вплив фіскальних та монетарних чинників, а також факторів фінансового середовища, що гіпотетично в своїй тій чи іншій комбінації здатні описувати сутність боргових процесів та проблему значного зовнішнього боргу США. Побудовано регресійні моделі зв'язків показників, що здатні пояснити можливі шляхи подолання боргової кризи в США.

Ключові слова: Сполучені Штати Америки, сукупний зовнішній борг, урядовий борг, приватний борг країни, зовнішній борг уряду, прямі іноземні інвестиції, міжнародна інвестиційна позиція, бюджетна політика, монетарна політика, державні видатки, дефіцит бюджету, фінансовий ринок та фінансова криза.

Аннотация. В данной статье с помощью исторического и корреляционно-регрессионного методов проанализированы и оценены эффекты фискальных и монетарных факторов, а также факторов финансовой среды, которые гипотетически в своей той или иной комбинации способны описывать сущность долговых процессов и проблему значительного внешнего долга США. Построены регрессионные модели связей показателей, способных объяснить возможные пути преодоления долгового кризиса в США.

Ключевые слова: Соединенные Штаты Америки, совокупный внешний долг, правительственный долг, частный долг страны, внешний долг правительства, прямые иностранные инвестиции, международная инвестиционная позиция, бюджетная политика, монетарная политика, государственные расходы, дефицит бюджета, финансовый рынок и финансовый кризис.

Abstract. In this paper, using historical, correlation and regression methods, the impact of fiscal, monetary, as well as financial environment factors are analyzed and evaluated, which hypothetically in their varying combinations can describe the nature of debt processes and the problem of significant US debt. Regression models are constructed and assessed using indicators that can explain the possible ways to overcome the US debt crisis.

Key words: United States, total foreign debt, government debt, private debt, foreign government debt, foreign direct investment, international investment position, fiscal policy, monetary policy, government spending, budget deficit, financial market and financial crisis.

Постановка проблеми. Значний зовнішній борг США, що наразі становить привід для хвилювання, є наслідком нагромадження боргових зобов'язань уряду та приватного сектору, надмірних бюджетних ви-

датків та дефіциту платіжного, зокрема торговельного балансу, перегрівання спекулятивного фінансового ринку, валютного суперництва ключових гравців світової валютної системи тощо.

Внаслідок світової фінансово-економічної кризи уряд США застосував активну експансіоністську фінансову політику шляхом фінансового порятунку корпорацій, що опинились на межі банкрутства, з метою недопущення руйнації американського фінансового сектору, а з ним і падіння ролі долара як провідної ключової міжнародної валюти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові розробки щодо проблеми боргів США належать таким західним вченим, як Б. Айхенгрін, П. Кругман, Г. Менк'ю, М. Мендел, К. Рейнхарт, К. Рогофф, Дж. Бхгавати, Н. Верон, К. О'Рурк, О. Бланшар, Х. Мінські.

Метою наукового дослідження є виявлення основних причин розгортання зовнішньої заборгованості Сполучених Штатів Америки, визначення та оцінка основних чинників прояву значної заборгованості та значущості їх впливу на загострення занепокоєності суб'єктів глобальної економіки щодо позицій США на світовій арені, а також формування найбільш ефективних економічних методів для зменшення заборгованості країни. Важливим завданням роботи є перевірка гіпотези щодо важливості та першочерговості ролі бюджетних видатків уряду, заборгованості приватного сектору та монетарної політики Федеральної резервної системи (ФРС) у створенні та нагромадженні сукупної заборгованості США.

Основні результати дослідження. Нами представлено емпіричне дослідження процесів, що пояснюються комплексом чинників розгортання значної зовнішньої заборгованості США.

Для проведення дослідження було сформовано масив даних (були використані поквартальні дані), який включає такі показники США в період з 2003–2011 рр.: сукупний зовнішній та внутрішній борг; урядовий борг та дефіцит, надходження, видатки державного бюджету; експорт, імпорт товарів та послуг; експорт, імпорт товарів та послуг, включаючи прибутки; активи, якими володіють резиденти США закордоном; активи, якими володіють нерезиденти у США, чисті фінансові деривативи; активи, якими володіють резиденти США закордоном мінус фінансові деривативи; активи, якими володіють нерезиденти у США мінус фінансові деривативи; баланс товарів та послуг; базисна процентна ставка комерційних банків США (прайм-рейт); платіжний баланс; баланс рахунку поточних операцій; чисті односторонні поточні трансферти; чисті транзакції рахунку поточних операцій; дисконтна (облікова) ставка ФРС; відсоткова ставка по федеральним фондам; чиста міжнародна інвестиційна позиція; прямі інвестиції за кордон; прямі іноземні інвестиції у США, ВВП, ВВП на особу;

експорт, імпорт із Китаєм; торговельний баланс із Китаєм; експорт, імпорт із Канадою; торговельний баланс із Канадою; експорт, імпорт із Мексикою; торговельний баланс із Мексикою; експорт, імпорт із країнами ОПЕК; торговельний баланс із країнами ОПЕК; експорт, імпорт із Японією; торговельний баланс із Японією; обмінний курс євро до долара США, обмінний курс японської ієни до долара США, обмінний курс китайського юаня до долара США.

Для дослідження нами було взято первинні вартісні данні у доларах США, первинні вартісні данні у відсотковій зміні до попереднього року, данні щодо облікової ставки та інших процентних ставок у відсотковому вимірі, а також паритети валютних курсів і всі ці данні трансформовано у відсоткові зміни до попереднього року.

Як було зазначено вище, у процесі дослідження було використано кореляційно-регресійний аналіз. Таким чином, ми відійшли від більш звичних методів графічного та табличного спостереження при виявленні та поясненні причин сукупної заборгованості США, які представлено в багатьох наукових працях та блогах провідних фахівців з дослідження даної проблеми. На основі кореляційно-регресійного аналізу були створені однофакторні і багатофакторні моделі, які можуть пояснити процеси зовнішньої заборгованості США в сучасних умовах та встановити ті об'єктивні чинники, на які слід звернути увагу для попередження виникнення та загострення кризи.

Викладення основного матеріалу.

Фінансова стабільність vs. фінансові кризи в світовому господарстві.

Фінансові кризи можуть приймати різноманітні форми, однак більшість з них нерозривно пов'язана з борговою компонентою (див. рис. 1).

Існують *кризи суверенних боргів*, в яких інвестори втрачають віру в здатність і/або готовність уряду країни виконувати його фінансові зобов'язання перед ними. *Інфляційні кризи* трапляються, коли центральний банк країни звертається до друкарського станка для оплати поточних державних зобов'язань, переважно зовнішніх.



Рис. 1. Фінансові кризи, в центрі яких закладена боргова компонента.

Існують *банківські кризи*, коли втрачається довіра домашніх господарств і підприємств як резидентів, так і нерезидентів країни до комерційних банківських установ і вони намагаються повернути свої заощадження, оскільки відчувають, що настає час неплатоспроможності банків перед своїми клієнтами. Банківські структури, які нагромадили значну дебіторську заборгованість своїх позичальників, можуть опинитись в ситуації, коли вони не мають достатньої ліквідності для погашення поточних зобов'язань перед своїми вкладниками за депозитами.

В світовій практиці мають місце також і *кризи фондового ринку*, коли різко падає попит на цінні папери публічних корпорацій – фактичних банкрутів, що знаходяться у лістингу фондових бірж. Тоді починається обвал курсів акцій на фондовому ринку тих компаній, які порушили критично ліквідність і про яких кредитори заявили публічно з вимогою оголосити їх банкрутами. Низка банкрутств може охопити велику частину взаємопов'язаних компаній, чії акції котируються на фондових біржах. Існує також зв'язок іпотечних криз в країнах, викликаних боргами перед інвестиційними банками та забудовниками, з фондовими ринками, які оперують іпотечними закладними.

Валютні кризи – є часто кризами платіжних балансів. Від'ємне сальдо платіжного балансу країни, що спричинене значними зовнішніми поточними зобов'язаннями, або значним дефіцитом іноземної ключової валюти в країні при вичерпаних валютних резервах центрального банку, тягне за собою знецінення національної валюти.

Оцінюючи об'єктивні обставини, які пов'язані із тим, наскільки стійка чи сильна економіка, ми констатуємо, що різні країни мають різні шанси щодо подолання боргових криз. Розглянемо, наприклад, Швецію, яка пережила серйозну банківську кризу в 1991 році, після великої "бульбашки" на ринку житлової нерухомості. Відповідь уряду Швеції на кризу мала оздоровлюючий ефект для економіки: виступивши гарантом банківських боргів, уряд стабілізував ринки і відновив віру в систему, тимчасово націоналізувавши, а потім рекапіталізувавши слабкі банки. Незважаючи на ці заходи, безробіття в країні зросло з 3% до майже 10%, яке трималося на високому рівні до 1995 року, супроводжуючись повільним і переривчастим прогресом протягом декількох років. Однак, були країни "phoenix-like", що відроджувались як птахи Фенікс після фінансових криз, наприклад, шляхом девальвації власної валюти та отримання доходів від експорту. Термін "phoenix-like" ввів економіст Колумбійського університету Гільєрмо Кальво.

Але такого відновлення щодо США очікувати зараз неможливо. З одного боку, американський долар фактично зміцнів в умовах кризи, оскільки інвестори шукали безпечний притулок для своїх коштів. Крім того, глобальна криза привела до збідніння головних платоспроможних реципієнтів американського експорту. Боргова криза в Єврозоні останнім часом теж забезпечувала ревальваційний тренд американського долара.

Розглянемо проблему зростання зовнішньої заборгованості США в розрізі чотирьох площин, які є важливими для розуміння оцінки факторів ймовірності виникнення в перспективі боргової кризи в країні:

- бюджетна (фіскальна) політика уряду;
- фінансові ринки;
- державний (публічний) борг.

Бюджетна (фіскальна видаткова) політика уряду США

Відомі економісти Баррі Ейхенгрін і Кевін О'Рурк, які порівнюють теперішній спад в США з Великою Депресією 1930-х років, зазначають, що перший рік цього падіння був настільки ж поганий, що й у часи Великої Депресії. Світове промислове виробництво в 2008 році впало так само сильно, як і світові фінансові ринки. Все це говорить про те, що шок для системи був таким самим значущим. Основною відмінністю даних кризових періодів є характер бюджетної політики. Нинішні лідери не вдаються до емуляції (тобто відтворення) жорсткої фіскальної політики як три покоління тому назад, яка скоротила видатки в спробі збалансувати бюджет і підвищила процентні ставки в цілях збереження Золотого стандарту. Натомість, вони готові, маючи бюджетні дефіцити, за допомогою низької процентної ставки стимулювати надходження грошових коштів у економіку через глобальні ринки. Не дивлячись на те, що МВФ, розглядаючи статистику в розвинених країнах з 1960 років, знаходить докази того, що підвищення державних витрат в умовах фінансової кризи скорочує спад, в той же час така політика може мати неприємні наслідки, коли уряди вже мають високий рівень заборгованості.

Не дивлячись на те, що розвинені економіки, спираючись на історичні дані, мали на протязі багатьох років високий рівень боргу, але не зіштовхувалися з кризами. Наприклад, протягом сорока років, з Першої світової війни і до 1950-х років, борг Великобританії перевищував рівень її ВВП. Японія має величезний бюджетний дефіцит протягом двадцяти років, але цей факт не заважає її отримувати довгострокові кредитні кошти під низькі відсотки сьогодні. Ще десять років тому в США спостерігався профіцит федерального бюджету, який становив 2% від ВВП, віщуючи позитивні прогнози на багато років вперед. На сьогоднішній день прогнозується постійний бюджетний дефіцит, що буде перевищувати 6% від ВВП.

Згідно з концепцією Баррі Ейхенгіна, якщо поточна політика низьких процентних ставок і стимулювання сукупного попиту продовжиться, бюджетний баланс на протязі наступних років погіршиться на більш ніж 8% від ВВП. Економіст називає поточний період ерою нульових процентних ставок, дисфункціональної банківської системи і підвищеного ризику. З іншого боку, неокейнсіанці, у особі таких економістів як Пол Кругман, бачать порятунок США в експансіоністських методах. Економіст Білого Дому Пол Кругман стверджує, що політика низьких процентних ста-

вок і збільшення державних витрат на інфраструктурні проекти, військовий сектор та виплати на соціальну сферу матимуть набагато більший стимулюючий ефект, ніж рестрикція бюджетних видатків при одночасному зменшенні податків для приватного сектору. Експансіоністська політика, яка сприятиме збільшенню сукупного попиту, на думку неокейнсіанців, тільки тимчасово збільшить бюджетний дефіцит.

Однією з головних причин зростаючого боргу США економісти бачать значний рівень державних витрат на соціальну сферу – виплати по безробіттю, на медицину.

Тенденції росту чи спаду бюджетних витрат США пояснюються об’єктивними обставинами (див. рис.5). Витрати уряду починалися на початку 20-го століття з рівня у 6,9% від ВВП. Витрати зросли до 23,44% за Першої Світової Війни. Потім грянула Велика Депресія, яку долав президент Рузвельт і його Новий економічний курс передбачав зростання витрат федерального бюджету, що супроводжувалось ростом державних витрат до 21,74% від ВВП. Державні витрати досягли 41,56% від ВВП в 1945 р. Президент Клінтон заявив у 1995 році про те, що ера великого уряду закінчилась. Але він був неправий. Хоча й бюджетні витрати знизилися до 21% від ВВП одразу після Другої світової війни, вони постійно зростали після цього, поки не досягли піку в 23% від ВВП в нижній частині спаду 1980–82 рр. У 2011 р. сукупні витрати бюджету становили 25,36% від ВВП країни.

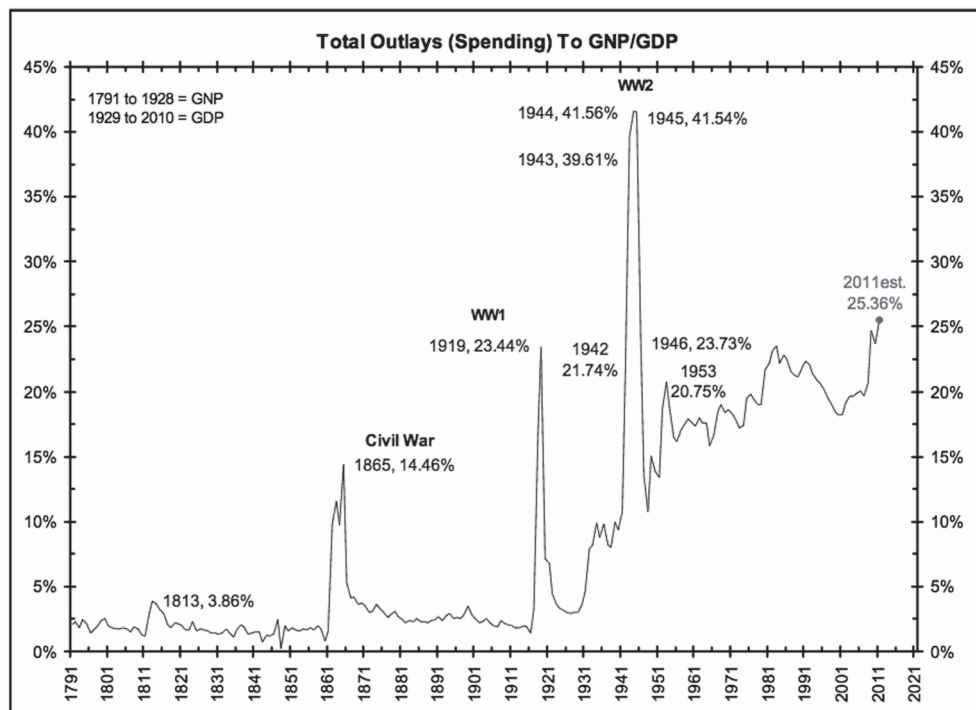
З 1980-х років переговори по скороченню дефіциту відбуваються в декілька етапів. По-перше, законодавство

формулює багаторічні цілі зменшення дефіциту на певну суму, що призведе до скорочення витрат за всіма напрямками. Потім приймаються рішення по конкретних стратегіях. У період до 2012 р. багато програм, у тому числі соціального забезпечення, охорони здоров’я та деякі програми в інтересах малозабезпечених верств населення, звільнилися від автоматичного скорочення. Скорочення в охороні здоров’я очікуються в максимум 2%.

Внесення будь-яких поправок до Конституції щодо зменшення дефіциту бюджету – процедура досить складна. Такі програми бюджетних витрат, як соціальний захист, охорона здоров’я, були закладені багато років тому і зараз виконуються автоматично.

Економісти розробляють свої рецепти для зменшення бюджетних витрат. Наприклад, Баррі Ейхенгрін говорить, що складність проведення реформ у сфері соціальних програм може бути подолана тим, щоб розглядати асигнування цих програм щорічно таким чином, щоб була щорічна можливість міняти витрати на соціальне страхування на користь видатків на інші пріоритети. Тим не менш, такий процес може призвести до збільшення витрат на ці ж популярні програми, а не до їх зниження. Другий спосіб реформування соціальних програм полягає в їх самофінансуванні так, щоб витрати і доходи збігалися. На захист цієї тези економіст наводить приклад Швеції, де система соціального забезпечення залежить від податку на зарплату.

Пропозиції в США полягали в тому, що витрати на охорону здоров’я будуть залежати від ставки ПДВ. Але це може призвести до того, що Конгрес збільшить ставку ПДВ, збільшуючи витрати держави на охорону здоров’я



Джерело: <http://www.ritholtz.com/blog>

Рис. 5. Відношення державних витрат до ВВП в Сполучених Штатах Америки, у %.

по відношенню до ВВП. У США має місце діалог між державними установами, які аналізують бюджет без видачі рекомендацій уряду, в той час як в Європі фінансові інститути роблять свої рекомендації політикам.

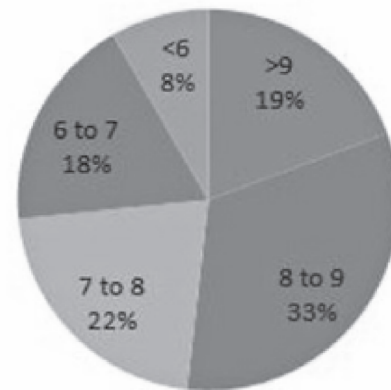
Дж. Бхгаваті бачить зменшення державних витрат на охорону здоров'я в "медичній торгівлі", яка дозволить американському населенню користуватися різноманітними формами міжнародних операцій у сфері медичних послуг. Дж. Бхгаваті пропонує витрати на охорону здоров'я населення зменшити шляхом аутсорсингу медичних послуг, тобто покупки даних послуг в інших країнах, де вони дешевші. Медична торгівля, де США "експортує" пацієнтів та "імпортує" лікарів – тільки два способи застосування "медичної торгівлі", що можуть здатися дивними для виправлення системи охорони здоров'я США.

Пол Кругман робить акцент на проблемі безробіття американців, відстоюючи позицію щодо необхідності проведення експансіоністської фінансової політики (див. рис. 6).

Більше половини населення США проживає в штатах з безробіттям в 10%. За Кругманом, в даній ситуації застосування експансіоністської політики держави є найбільш правильним. Таким чином, ключовими рецептами Пола Кругмана з приводу американської боргової кризи є: поліпшення і зміцнення тих сфер, які розглядаються як найбільш проблемні – охорона здоров'я, кредит на податок на доходи, допомога по безробіттю [4].

Захищаючи свою позицію, Пол Кругман наполягає на продовженні експансіоністської політики залучення інвестицій, введення програм по міграції робочої сили з депресивних регіонів для подолання безробіття в США. Економіст стверджує, що назва поточне безробіття не може називатись структурним безробіттям і використовується політиками для прикриття проблеми, яка не може бути вирішена лише сучасним кейнсіанським методом збільшення попиту.

Distribution of unemployment rates
(% of national population)

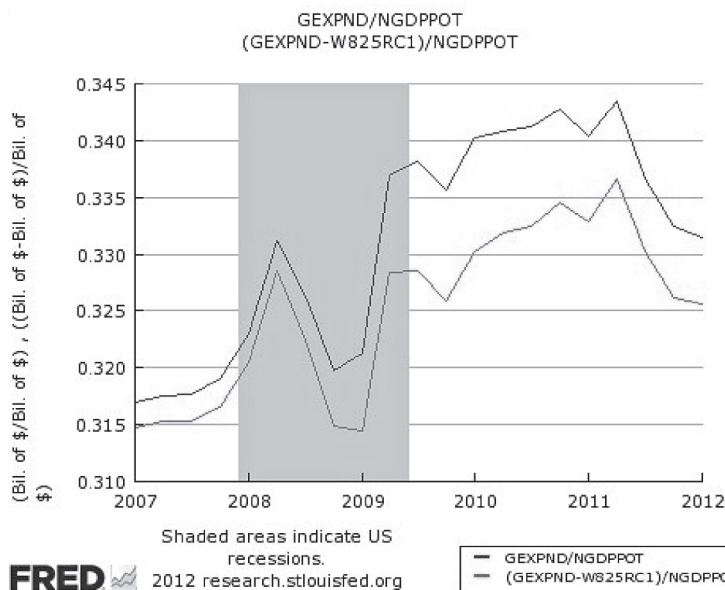


Джерело: <http://www.princeton.edu/~pkrugman/>

Рис. 6. Виділення груп штатів за схожою часткою населення від загальнонаціонального рівня та представлення частки безробіття у таких штатах в США, у %.

З іншого боку, МВФ, розглядаючи розвинені країни з 1960 рр., знаходить докази того, що підвищення державних витрат в умовах фінансової кризи скорочує спад в короткостроковій перспективі, але така політика може мати неприємні наслідки, коли уряди вже мають високий рівень заборгованості.

Дослідження МВФ показують, що довгостроковий вплив фінансової кризи є меншим, коли держава відповідає стримуючою (рестрикційною) політикою, в іншому випадку наслідки ризиків будуть наявні не тільки в поточному році, але протягом довгих років у майбутньому. Таким чином, збільшення бюджетних витрат можливо ненадовго буде підтримувати бульбашку добробуту, проте в подальшому очікується шокова терапія збільшення податків, зменшення виплат по безробіттю і заробітних плат, і аж ніяк не економічне зростання.



Джерело: FRED.

- сукупні бюджетні видатки
- бюджетні видатки на виплати по безробіттю

Рис. 7. Бюджетні видатки в США

Виплати по безробіттю складають основну частину державних витрат США. Зміни у кривій виплат по безробіттю не мають за головну причину зміни в державній політиці, так як об’єктивно при депресивній економіці 2009–2011 рр. збільшувалися витрати на медицину і працівників, що рано йдуть на пенсію. Пол Кругман, у свою чергу, з цього приводу висловлює думку про те, що роль держави повинна збільшуватися при фінансуванні та спасінні приватного сектору за допомогою позик під практично негативні процентні ставки.

Фінансові ринки

Уряд США веде політику підтримки американських банків, таких як Citigroup, Bank of America. Однак в результаті від цього виграли тільки великі акціонери, в той час як державний борг тільки виріс. Таким чином, порятунок банків шляхом придбання їхніх токсичних активів на кошти платників податків з бюджету країни нерациональний і призводить до ще вищих рівнів боргу. Не менш важливим є критика економічної політики адміністрації Президента Сполучених Штатів Барака Обами. Велика частина населення країни вважає, що держава витрачає забагато коштів на порятунок від банкрутства великих фінансових інституцій. Таким чином, такого роду фінансова політика “гроші в обмін на ніщо” (money-for-nothing) може підірвати політичний капітал демократів.

Нерациональне розміщення бюджетних ресурсів мало значний вплив на боргову кризу США. Фінансування банків, що перебувають на межі банкрутства, передбачає повний контроль за їх діяльністю, однак необхідно враховувати той факт, що фінансовий ринок США, поряд з японським, є одним з найбільш розвинених у світі. І законодавство не регулює такі фінансові інструменти, що функціонують на вторинному фінансовому ринку, як CDS (свопи на дефолт за кредитами – credit default swap), CDO (облігації, забезпечені пулом боргових зобов’язань – collateralized debt obligations).

При дерегуляції фінансового капіталу в США почав розгортатись фінансовий сектор і стандарти кредитування почали падати. Перед фінансовою кризою 2008 року, під час буму, набули популярності CDS. Вони були пов’язані не тільки з традиційними корпоративними боргами, але й з іпотечними цінними паперами – CDO. Під час буму CDS продавалися за низькими цінами, але коли ціни на них почали підніматися, їх продавці залишалися у збитку. Через іпотечну кризу CDS списувалися на інші фінансові інституції. Основною проблемою CDS було те, що страховики продавали їх за низькими цінами, а зараз змушені зазнавати збитків.

CDS – інструмент, який створює невизначеність в банківському секторі. Банк може здаватися здоровим, в той час як насправді він розраховує на виплати по CDS від інших банків. Так що ніхто не може бути

впевнений в тому, чи варто вкладати гроші саме в цей банк. CDS – розповсюджувач ризику непередбачуваними шляхами. Одна з основних причин, чому уряд США не дозволив банку AIG збанкрутувати (у той час коли збанкрутував Lehman Brothers) – AIG є великим первинним продавцем CDS. Якби з його CDS трапився дефолт, ніхто не зміг би передбачити масштаб ураження всього фінансового сектору США. CDS відігравали значну роль у створенні і поширенні невизначеності, яка зменшила впевненість у фінансовому секторі США, будучи однією з причин фінансової кризи.

Зростаючий попит на CDO почав знижувати стандарти кредитування до тих пір, поки іпотека все ще могла бути продана. CDO – фінансовий інструмент інвестиційних банків. У 2000–2006 рр. розгортання будівництва нерухомості в США, яке фінансувалося за рахунок CDO, призвело до фінансової кризи. Сталася іпотечна криза в 2007 році, так як облігації CDO втратили свою первісну вартість і інвестори зажадали відшкодування своїх збитків, у той час як рейтингові агентства не знижували рейтинг даних цінних паперів, які фактично знецінювалися.

Європейські банки пов’язані з американськими різними транзакціями, в тому числі CDS. Тому можливе виникнення дефолту в одних банках нерозривно буде пов’язано з дефолтом інших. Різні фінансові інституції США (фонди на грошовому ринку, страхові, пенсійні, інвестиційні компанії, хедж-фонди) у вересні 2011 року були держателями європейських цінних паперів (CDS та облігацій) на суму в 384 трлн. дол. США. Американські компанії побічно впливають на Європейську кризу тим, що американські інвестори можуть ліквідовувати і вилучати свої активи. Криза, що ставить під сумнів існування євро у його сучасній формі, призведе до краху долара. З одного боку, американські банки в короткостроковому періоді будуть насолоджуватися необхідним зростанням ліквідності, збільшенням іноземних потоків і тим самим вони зможуть знизити процентні ставки і збільшити внутрішній попит. Але при важкій кризі банки стають банкрутами, економічні суб’єкти віддаватимуть перевагу вкладати гроші не в банківські депозити, а в цінні папери Казначейства США. А з урахуванням практично нульових казначейських відсоткових ставок, збільшення притоку іноземної валюти навряд чи буде стимулювати попит належним чином. У міру зміцнення долара через знецінення євро попит на американські товари може різко впасти. Європейські країни купують 19% американського експорту. Проблеми Європи також вплинуть на країни, що розвиваються, зменшуючи їхній доступ до кредитування (на європейські банки припадають 70% кредитування ринків, що розвиваються), а отже, це може обмежити їхню купівельну спроможність щодо американського експорту.

Невтішний сценарій говорить про те, що спад найбільш розвинених економік сприятиме зменшенню

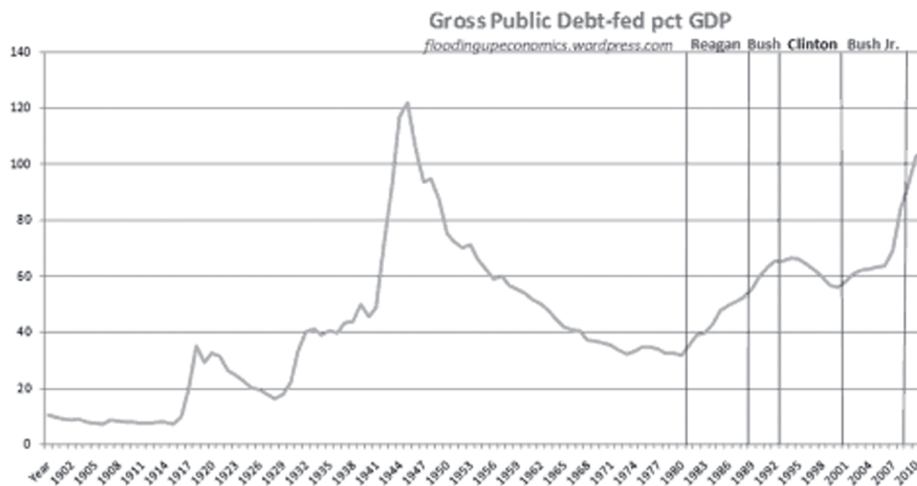
попиту на американські товари, в той час як глобальна рецесія і знецінення нерухомості будуть зменшувати доходи фірм і домогосподарств в США.

Регулюючі органи США вже закликали свої банки зменшити їх вплив на банки Європи. Але єдиним розумним рішенням для Європейського союзу є вдосконалення жорстких умов, запропонованих МВФ і Європейським фондом фінансової стабільності, а не подальше кредитування боргів.

Еволюційний аналіз розвитку публічного (державного) боргу США.

У Сполучених Штатах внутрішній урядовий борг в основному складається з цільових фондів охорони здоров'я, соціального забезпечення і федерального фінансування банком цінних паперів. Зв'язок між внутрішньою заборгованістю та зовнішнім боргом вказує на соціально спрямовану роль уряду, що за допомогою випуску казначейських облігацій латає діри у дефіциті федерального бюджету.

Графік публічного боргу, що виражений у відсотках від валового внутрішнього продукту (див. рис. 1), дає можливість побачити розмір валового публічного боргу в порівнянні з розміром економіки у історичній перспективі.



Джерело: floodingtheeconomy.wordpress.com

Рис. 8. Сукупний державний борг США по відношенню до ВВП, 1900–2011 рр.

Внаслідок фінансування потреб Першої світової війни та політики Ф.Рузвельта під час Великої Депресії державний борг США зріс. За минуле століття державний борг США кілька разів перевищував 100%. Свого піку він досяг у 1946 р. (122%), після чого уряди ефективно з ним боролися. Під час Холодної війни 1980-х рр. і в часи політики Рональда Рейгана публічний борг зростав і перевищив 50% від ВВП. Розпад соціалістичного табору наприкінці 1980-х – поч. 1990-х рр., лібералізація нових ринків Центральної та Східної Європи дали поштовх до отримання потрібних ефектів та

зменшення публічної заборгованості США. За президентства Дж. Буша молодшого і Б. Обама борг також зростав за рахунок ведення військових операцій, індустріалізації Китаю, фінансування економіки, зокрема, надання державних субсидій комерційним банкам з 2008 року для подолання наслідків світової фінансово-економічної кризи.

Зниження податків в період президентства Дж. Буша молодшого склало \$ 1,7 трлн з 2000 р. до 10 серпня 2007 р., саме коли почалася фінансова криза в США. Що було спільного між зниженням податків та приростом державного боргу в той же період? Державний борг виріс на ті ж \$ 1,7 трлн. при адміністрації Б. Обама, коли уряд розпочав фінансування плану поживлення економіки в період після фінансової кризи 2008–2009 рр.

Багатофакторна регресійна модель впливу економічних показників на сукупний зовнішній борг США

Беручи до уваги методологічні підходи у праці В. Кончина та М.Максименка [1], представимо побудовану нами модель зовнішнього боргу США в залежності від чинників монетарної, фіскальної та фінансової площин.

Побудована регресійна модель є адекватною. Отримане значення F-критерію є більшим, ніж табличне, оскільки значущість моделі відповідає критичному рівню значущості – $\text{Sig.} = 0,000$ і є меншим, ніж 0,05. При цьому коефіцієнт регресії (R^2) дорівнює 0,958. Тобто сукупний зовнішній борг США на 95,8% ($R^2 \cdot 100$ – коефіцієнт детермінації) визначається елементами, взятими для дослідження при всіх інших рівних незмінних умовах.

З таблиці Коефіцієнти видно, що зв'язки між сукупним зовнішнім боргом США та залежними показниками значущі, оскільки значення t-критерія Стюдента є більшим, ніж табличне $t \geq |2|$, а p-значення 0,00 менше за критичне $\text{Sig.} \leq 0,05$.

Факторами, які у багатофакторній моделі мають від'ємний вплив на сукупний зовнішній борг є експорт товарів та послуг, баланс рахунку поточних операцій, односторонні поточні трансфери, транзакції рахунку капіталів, активи, якими володіють нерезиденти США в США, ВВП, ВВП на особу, торговельний

Таблиця 1

Багатофакторна модель впливу економічних показників на сукупний зовнішній борг США.

Висновок моделі^b

Модель	Коефіцієнт кореляції R	R-квадрат	Пристосований R-квадрат	Стандартна помилка	Дарбін-Уотсон
1	,979 ^a	,958	,843	,840	2,067

ANOVA^b

Model	Сума квадратів	df	Середнє квадратичне	F (критерій Фішера)	Sig.
1 Регресія	146,390	25	5,856	8,295	,001 ^a
Залишки	6,353	9	,706		
Всього	152,743	34			

Коефіцієнти

Model		Нестандартизовані коефіцієнти		Стандартизовані коефіцієнти	t (критерій Стьюдента)	Sig.
		B	Стандартна помилка	Beta		
1	(Constant)	1,398	1,237		1,130	,288
	Внутрішньоурядові запозичення	1,649	,378	,624	4,369	,002
	Публічний борг	,619	,340	,401	1,822	,102
	Базисна процентна ставка комерційних банків	-,066	,021	-,461	-3,094	,013
	Доходи від експорту товарів та послуг	-,752	,244	-1,543	-3,078	,013
	Виплати по імпорту товарів та послуг	1,180	,373	2,939	3,161	,012
	Активи США за кордоном за виключенням фінансових деривативів	,000	,000	-,690	-5,449	,000
	Чисті фінансові деривативи	,000	,000	,173	2,019	,074
	Рахунок поточних операцій	-,252	,098	-1,432	-2,575	,030
	Односторонні чисті поточні трансфери	-,163	,038	-,918	-4,233	,002
	Чисті трансакції балансу капіталів США	-4,742E-6	,000	-,196	-1,775	,110
	Дисконтна (облікова) ставка ФРС	,041	,014	,659	2,964	,016
	Активи США за кордоном	3,680	,914	11,127	4,025	,003
	Іноземні активи в США	-1,182	,668	-3,317	-1,770	,110
	Прямі іноземні інвестиції до США	,792	,159	3,185	4,983	,001
	ВВП США	-2,444E-5	,000	-,193	-2,471	,036
	ВВП на особу США	-9,339	1,676	-7,191	-5,572	,000
	Експорт товарів до Китаю	-,692	,692	-4,599	-,999	,344
	Імпорт товарів з Китаю	-,411	,336	-2,680	-1,222	,253
	Баланс торгівлі товарами з Канадою	,141	,086	3,102	1,637	,136
	Експорт товарів до Мексики	2,272	,587	12,863	3,875	,004
	Баланс торгівлі товарами з Мексикою	-1,108	,319	-7,641	-3,470	,007
	Валютний курс EUR_USD	,036	,019	,322	1,911	,088
	Валютний курс китайський юань_USD	-,521	,122	-,519	-4,285	,002
	Валютний курс японської ієни_USD	,175	,073	,332	2,414	,039
	Державні видатки	-,070	,053	-,186	-1,327	,217

a. Залежна змінна: Зовнішній борг

баланс США із Мексикою, обмінний курс китайського юаня до долара США, експортні потоки США до Китаю (незначущий вплив), імпортні потоки США з Китаю (незначущий вплив).

Статистичні дані свідчать про збільшення зовнішнього боргу і зменшення експорту товарів та послуг. Згідно з моделлю зовнішній борг змінюється обернено пропорційно до експорту.

Моделю показує, що проведення експансіоністської фінансової політики урядом демократів, яка широко застосовувалася на початок кризи і досі використовується за рахунок низької дисконтної ставки ФРС, несе дуже поганий тренд для зовнішньої заборгованості США через ефект цієї ставки на банківський сектор, а саме на базисну процентну ставку комерційних банків США. Відтік коштів за кордон, узятих під низьку базисну процентну ставку американських комерційних банків, та придбання американськими корпораціями за кордоном активів (збільшення прямих інвестицій за кордон) призводить до збільшення сукупного зовнішнього боргу США. Збільшення ж активів, якими володіють американські компанії за кордоном, приносить їм більше прибутків. Даний факт можна пояснити тим, що багато великих американських фірм вже давно розмістили свої виробничі майданчики на території інших держав, таких як Мексика, Китай, скориставшись їх порівняльними перевагами в міжнародній торгівлі. Дані операції вже зараз мають вплив на торговельну структуру США: імпорт складається з капіталомістких товарів (автомобілі, зчитувальні машини, монітори і проектори, літальні апарати, медикаменти, електричне побутове устаткування), вироблених за рахунок американських інвестицій за кордон, а експорт США становлять в основній своїй масі ресурсні товари (нафтопродукти, паперова маса, кукурудза, пшениця) і медичні вимірювальні точні прилади, виробництво яких поза США неможливо організувати через відсутність потрібних фахівців. Таким чином, збільшення прибутків від зростаючої частки американських активів за кордоном заміщує експорт США, що погіршує умови розрахунку за зовнішніми боргами і не перекривається надходженнями від загального експорту товарів і послуг США та процентами американських компаній за капітальними трансферами з закордону. Водночас для експорту США у Мексику дійсним є те, що його зменшення дещо послаблює проблему зростаючої зовнішньої заборгованості (згідно з моделлю існує прямий значущий зв'язок між зовнішнім боргом США та американським експортом до Мексики).

Висновки. Представлене емпіричне дослідження процесів, що пояснюються комплексом чинників розгортання значної зовнішньої заборгованості США, дало змогу відійти від більш звичних методів графічного та табличного спостереження при виявленні та поясненні причин сукупної заборгованості США, які представлено в багатьох наукових працях та блогах

провідних фахівців з дослідження даної проблеми. Також за допомогою кореляційно-регресійного аналізу були виявлені головні та найбільш значущі чинники, що спричинили та на сьогодні є чинниками зростання зовнішньої заборгованості США.

Згідно з проведеним дослідженням основними виявленими причинами розгортання зовнішньої заборгованості Сполучених Штатів Америки стали внутрішньоурядові запозичення, зниження базисної процентної ставки американських комерційних банків для бізнесу за рахунок зниження дисконтної (облікової) ставки ФРС, зростаючий імпорт товарів та послуг до США, збільшення активів США за кордоном, прямі іноземні інвестиції до США, зменшення експортних потоків країни та грошових надходжень від них, відтік капіталів із США за кордон, зменшення таких макроекономічних показників як ВВП та ВВП на душу населення, фактично зменшення добробуту громадян країни. Не останню роль зіграли видатки держбюджету на підтримку зростаючої кількості безробітних. Ця причина серед економічних кіл є найбільш популярною. Однак значущого зв'язку між державними видатками і зовнішньою заборгованістю в нашій моделі не було виявлено, хоча можна бачити обернену залежність.

В ході емпіричного аналізу було виявлено значущий прямий зв'язок зовнішнього боргу США із дисконтною (обліковою) ставкою Федеральної резервної системи, зниження якої начебто має тренд позитивно впливати на зниження зовнішнього боргу (коефіцієнт еластичності V становить 0,041), однак трансмісійний механізм від оперування дисконтною ставкою ФРС передається на базисну процентну ставку комерційних банків (прайм-рейт) і знижує її, що створює відносно більший негативний вплив на зовнішній борг США (коефіцієнт еластичності V становить – 0,066). До того ж простежується несприятливий вплив на курс долара по відношенню до валют головних партнерів США – ЄВС, Японії та Китаю. Ревальвація юаня та девальвація євро і японської ієни збільшують зовнішню заборгованість США. Отже, на сьогоднішній день велику занепокоєність у створенні та нагромадженні сукупної заборгованості США викликає монетарна політика Федеральної резервної системи (ФРС), а саме її значущий вплив на всіх суб'єктів глобальної економіки, як американських резидентів, так і резидентів інших країн.

Таким чином, були визначені та оцінені основні чинники прояву значної заборгованості та значущість їх впливу на загострення занепокоєності суб'єктів глобальної економіки щодо позиції США на світовій арені.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кончин В.І., Максименко М.В. Боргова криза в Єврозоні та оцінка ризиків для спільного ринку ЄС / Конвергенція економік України та Європейського Союзу: проблеми і перспективи. – Збірник наукових праць. – Національний Університет "Києво-Могилянська Академія" та Центр ім. Жана Моне з європейських студій. – Університетське видавництво "Пульсари", 2012. – с.77-92.

2. Електронне джерело: www.tradingeconomics.com. Сайт Bureau of Economic Analysis.

3. Електронне джерело: <http://www.ritholtz.com/blog>. Блог Б.Рітхольца.

4. Електронне джерело: <http://www.princeton.edu/~pkrugman>. Блог П.Кругмана на сайті Принстонського університету.

5. Електронне джерело: floodinggupeconomics.wordpress.com

УДК 630.657:331.471.12

МАЛА С.І., к.е.н.

м. Біла Церква

ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТИЧНОЇ ВАРТОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ

Анотація. Аналіз фактичної вартості робочої сили, особливо в сільському господарстві, де наднизький її рівень, є актуальною проблемою. Визначено орієнтовну нормативну вартість робочої сили в сільському господарстві, використовуючи національну нормативно-правову базу.

Ключові слова: вартість, робоча сила, заробітна плата, витрати, сільське господарство.

Аннотация. Анализ фактической стоимости рабочей силы, особенно в сельском хозяйстве, где сверхнизкий ее уровень, является актуальной проблемой. Определена нормативная ориентировочная стоимость рабочей силы в сельском хозяйстве, используя национальную нормативно-правовую базу.

Ключевые слова: стоимость, рабочая сила, заработная плата, расходы, сельское хозяйство.

Abstract. Analysis of labor costs, especially in agriculture, where its ultra-low levels is an important issue. Determined the approximate cost of labor in agriculture, using a national regulatory framework.

Key words: cost, labor, wages, costs, and agriculture.

Актуальність проблеми. Усунення критичної диспропорції, яка склалася в Україні з 90-х років минулого століття, між вартістю праці (робочої сили) та вартістю життя – нагальна проблема забезпечення процесу розширеного відтворення робочої сили. Особливо в сільському господарстві, де вартість робочої сили знецінена, невідповідність попиту і пропозиції змушує працівників погоджуватися на будь-яку оплату праці. Важливим аспектом поліпшення вартості робочої сили є як збільшення частки прямих витрат на робочу силу, яку отримує працівник, так і збільшення непрямих (компенсаційних) витрат за рахунок роботодавця.

Аналіз останніх досліджень. Теоретико-методологічні аспекти вартості робочої сили розглянуті в багатьох економічних теоріях, передусім у трудовій теорії вартості та теорії маржиналізму. К. Маркс розвинув основні положення трудової теорії вартості [1], які розробили представники класичної політичної економії А. Сміт, Д. Рікардо [2]. Значний внесок у розвиток теорії вартості зробили автори теорії граничної корисності К. Менгер, У. Ст. Джевонс, Е. Бам-Баверк, Ф. Візер, Л. Вальрас та інші [3,4], які заснували течію в економічній теорії під назвою “маржиналізм”. Відомий економіст А. Маршалл здійснив перехід від субстанціонального до функціонального аналізу природи вартості, а саме – визначив одночасний вплив корисності, витрат, попиту і пропозиції на формування вартості (ціни) робочої сили [5].

Але проблеми вартості такого специфічного товару, як робоча сила, залишаються в центрі уваги сучас-

них вітчизняних економістів. На думку українського вченого Богині Д.П., вартість робочої сили як засіб її відтворення за своєю нормативною величиною має забезпечувати повний цикл життєдіяльності людини, утримання сім’ї, батьків або допомогу їм, виховання та освіти дітей, а також задоволення комплексу соціальних, культурних, побутових потреб як самого найманого працівника, так і членів його сім’ї, підвищення власної кваліфікації. Витрати на відтворення робочої сили слід спрямовувати, як вважає Д.П. Богиня, на раціональний її розподіл за сферами використання праці, тобто трудову міграцію найманих працівників, створення належних безпечних умов праці [6, с.195; 7, с.58–63].

На думку С.І. Бандура, нижня межа фактичної вартості робочої сили має враховувати витрати на певний рівень професійно-кваліфікаційної підготовки працівника, а також галузеві та регіональні умови їх праці. Вчений наголошує, що якщо раніше практично єдиним джерелом відшкодування витрат на робочу силу була тільки заробітна плата, то нині одним із таких джерел є додаткові витрати соціального характеру та власні доходи найманих працівників з огляду на розвиток системи участі у виробництві [8, с. 12–15].

Багато вітчизняних учених дотримуються думки про потребу поступового переходу до ринкових принципів регулювання ціни робочої сили. Відтворення робочої сили розглядається ними як специфічний процес, котрий ґрунтується на принципах звичайного індивідуального споживання, сутність, характер і розмір якого мають визначати величина оплати праці

найманого працівника в даних конкретних економічних умовах [9, с. 54].

Підсумовуючи аналіз наукових теорій з означеного питання, можна зробити висновок, що визначення вартості робочої сили є складним економічним завданням, що зазнає впливу категорій ринкового і неринкового характеру, заходів регулювання відтворення робочої сили на макро- і мікрорівні, стану соціально-трудових відносин тощо і потребує подальшого наукового дослідження.

Основні цілі і мета статті. Негативна тенденція до систематичного штучного заниження вартості робочої сили, що склалася в Україні, викликає нагальну потребу в розрахунку і періодичному моніторингу, поряд із фактичною вартістю робочої сили, її нормативного рівня, виходячи із суспільно-необхідних витрат на її відтворення, до яких відносяться витрати на пенсійне страхування та забезпечення, медичне страхування, житлові витрати найманих працівників тощо. Основною метою, яку потрібно вирішити в процесі дослідження вартості робочої сили в сільському господарстві, є розрахунок її орієнтовної вартості, яка б сприяла її розширеному відтворенню.

Виклад основного матеріалу. Особливості формування вартості робочої сили як специфічного товару визначаються специфікою трудових відносин. Під вартістю робочої сили у загальноєвропейському значенні згідно з резолюцією, прийнятою Міжнародною конференцією зі статистики праці, розуміють розмір фактичних видатків наймача на утримання робочої сили [10, с. 2]. Заробітна плата разом з соціальними витратами роботодавця є відображенням розміру фактичних видатків. Але вона може коливатися у той чи інший бік під впливом попиту і пропозиції на ринку праці та переговорів соціальних партнерів щодо рівня заробітної плати.

При командно-адміністративній економіці заробітна плата визначалася як частка національного доходу, що виділялася державою для задоволення особистих потреб робітників і службовців та розподілялася між ними у відповідності з кількістю й якістю затраченої праці.

Під час визначення оплати праці в ринковій економіці слід враховувати не тільки її економічний, але й соціальний характер. На рівні підприємства вона встановлюється відповідно до результативної роботи працівника певного рівня складності. Разом з тим, вона не може бути нижчою за розміри, гарантовані відповідними державними законодавчими актами [11, 12]. До оплати праці відносять також різноманітні заохочувальні та компенсаційні виплати, які включаються в фонд оплати праці. При формуванні рівня вартості робочої сили в сільському господарстві також потрібно враховувати доходи від особистого селянського господарства.

Сучасний стан економіки в Україні зумовлює низький рівень сукупних ресурсів домогосподарств, особливо у сільській місцевості, про що свідчать дані табл. 1. Не тільки рівень заробітної плати, а й в цілому рівень доходів не задовольняє потреби селян, незважаючи на те, що вони мають тенденцію до зростання протягом останніх років. Сукупні доходи селян у 2009 р. були менші, ніж у міських жителів, на 440,0 грн на одне домогосподарство на місяць, а грошові доходи – відповідно на 6,5 %, у тому числі заробітна плата на 8,4 %. Якщо в структурі грошових доходів селян оплата праці становить 32,3%, то у міських жителів – 40,7 %. Причому для сільських домогосподарств 25,8 % сукупних ресурсів припадає на вартість спожитої та 26,5 % проданої сільгосппродукції, отриманої від сільськогосподарської діяльності домогосподарства, тоді як для

Таблиця 1

*Структура сукупних ресурсів сільських домогосподарств України
(в середньому за місяць на одне домогосподарство)**

Стаття сукупних ресурсів	Одиниця виміру	2002 р.	2005 р.	2009 р.		
				сільське домогосподарство	міське домогосподарство	сільське до міського
Всього сукупних доходів	грн	608,2	1259,9	2411,0	2851,0	-440,0
у тому грошові доходи	грн	417,9	993,9	1916,7	2451,9	-535,2
	%	69,0	78,9	79,5	86,0	-6,5
з них оплата праці	грн	142,9	342,2	778,8	1160,0	-381,2
	%	23,5	27,1	32,3	40,7	-8,4
Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	грн	11,6	46,0	101,3	250,8	-149,5
	%	1,9	3,7	4,2	8,8	-4,6
Доходи від продажу сільгосппродукції	грн	85,8	171,3	638,9	65,6	+573,3
	%	14,1	13,6	26,5	2,3	+24,2
Пенсії, стипендії, допомоги, субсидії	грн	128,9	347,3	638,9	749,8	-110,9
	%	21,2	27,5	26,5	26,3	+0,2
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистих селянських господарств	грн	140,0	183,7	609,9	213,8	+396,1
	%	23,0	14,6	25,8	7,5	+ 18,3

*Складено автором за [13, 14]

міських – 7,5 %. В той же час досить суттєву частку (26-27 %) в структурі сукупних ресурсів сільських і міських домогосподарств України становлять трансфертні платежі населенню (пенсії, стипендії, соціальні допомоги, субсидії).

Для оцінки рівня життя селян також важливими є можливість задоволення потреб у соціальній сфері, яка в сільських населених пунктах є значно нижчою, ніж у місті: відсутність доріг із твердим покриттям, низька питома вага благоустрою квартир (опалення, гаряча вода, каналізація, газифікація); відсутність належного медичного, освітнього, побутового та культурного обслуговування [15, 16].

На відміну від інших товарів, такий специфічний товар, як робоча сила, може відтворюватися за значно менших витрат, ніж це потрібно для його нормального розвитку. Але за досить тривалого збереження такого стану можна очікувати професійну і кваліфікаційну деградацію робочої сили, падіння якості трудового потенціалу країни в цілому, що, до речі, вже спостерігається в сільській місцевості.

Вихідною методологічною базою для аналізу та оцінки фактичної вартості робочої сили, з точки зору статистики праці, згідно з Рекомендаціями МОП № 160 і № 170 [17] є Міжнародна стандартна класифікація витрат на робочу силу наймача за наймом робочої сили. Відповідно до неї в структурі витрат на робочу силу виділяють прямі витрати на робочу силу та непрямі. Прямі витрати, тобто витрати на робочу силу, включають в себе: винагороду за працю, оплачений, але невідпрацьований час, премії (бонуси), безоплатні витрати роботодавця. Непрямі витрати (соціальні видатки) включають в себе: вартість харчування, вартість житла працівників, що оплачується роботодавцем, внески підприємця у фонди соціального страхування, а також податки у витратах на робочу силу, вартість витрат на професійну підготовку, робочий одяг, соціальні послуги, транспорт та інші додаткові витрати підприємства на використання найманих працівників [18].

У 1997 р. наказом Міністерства статистики України також було затверджено Інструкцію з визначення вартості робочої сили національного рівня [10], згідно з якою вартість робочої сили визначається за наступними пунктами:

1. Пряма оплата праці.
2. Оплата за невідпрацьований час.
3. Премії та нерегулярні виплати.
4. Заробітна плата в натуральній формі, пільги, послуги, допомоги в натуральній і грошовій формах.
5. Витрати підприємства на оплату житла працівників.
6. Витрати підприємств на соціальне забезпечення працівників.
7. Витрати на професійне навчання.
8. Витрати на утримання громадських служб.
9. Витрати на робочу силу, які не віднесені до інших груп.

10. Податки, що відносяться до витрат на робочу силу.

Витрати, які відображені в пунктах 1–4, за визначенням Міжнародної організації праці, є “прямими витратами на робочу силу”, витрати пунктів 5–10 відносяться до “непрямих витрат на робочу силу”.

Аналіз наукових досліджень з цього питання [19, с. 275] засвідчив, що вартість робочої сили розраховувалася як вартість мінімального споживчого бюджету двома способами: нормативним (ґрунтується на визначенні експертами нормативів мінімально допустимого споживання основних благ) та генетичним (ґрунтується на визначенні мінімального розміру витрат на харчування). Ці способи мають низку суттєвих недоліків: перший спосіб визначає лише мінімальний споживчий бюджет товарів і послуг, потрібний для задоволення потреб власника робочої сили; другий – взагалі не враховує потреби в одязі, житлі, предметах культурно-побутового призначення. Використовуючи Інструкцію з визначення вартості робочої сили, нами була розрахована мінімальна вартість робочої сили в сільському господарстві станом на 01.01.2011 р., виходячи із законодавчо встановленого мінімуму заробітної плати в розмірі 941 грн (табл. 2). Розмір доплат і надбавок, премій, винагород, матеріальної допомоги визначений згідно з нормативами, рекомендованими Галузевою угодою [20]. Непрямі витрати на робочу силу (пункти 5–11) нами розраховано, виходячи з справедливих ринкових цін, які склалися станом на 1 січня 2011 р. на оренду житла і комунальні послуги в сільській місцевості, на соціальне забезпечення, професійне навчання, вартість спецодягу. Крім того, науковці вважають [19, 114], що у сільській місцевості значну частку при формуванні рівня вартості робочої сили складають доходи від особистого селянського господарства. Тому нами в пункті 12 визначено розмір доходів від самозайнятості у розмірі 25 % від суми всіх попередніх витрат (3467,2 грн).

Зроблений нами мінімальний розрахунок вартості робочої сили в сільському господарстві показав, що за мінімальної заробітної плати 941,00 грн в місяць, вартість робочої сили має бути 3467,20 грн (4334,00 – 866,80). Але за теперішнього стану колективно-договірного регулювання оплати праці, пасивній ролі профспілок у процесі відстоювання прав найманих працівників, впливу кризових явищ в економіці, роботодавці не відшкодовують витрат на оплату житла працівників, на соціальне забезпечення, на професійне навчання і підвищення кваліфікації, на інші соціальні потреби. Наймані працівники отримують в неповному обсязі тільки, так звані, прямі витрати праці. Для компенсації непрямих витрат на робочу силу потрібно вдосконалювати так званий компенсаційний (соціальний) пакет на рівні підприємства. На державному рівні при встановленні рівня мінімальної заробітної плати цією інструкцією не керуються, тому розмір мінімальної заробітної плати набагато менший від нормативної вартості робочої сили.

Таблиця 2

Розрахункова вартість робочої сили в сільському господарстві станом на 01.01.2011 р. *

Група витрат	Елементи, що входять до групи
1	2
1. Пряма оплата	941,00 грн – нарахування за виконану роботу; 141,15 грн – нарахування за вислугу років (15%); 188,20 грн – оплата за вихідні та святкові дні; 94,10 грн – доплата за шкідливі умови праці (10%);
2. Оплата за невідпрацьований час	130,00 грн – оплата щорічної відпустки (1/12 частина);
3. Премії та нерегулярні виплати	376,40 грн – нарахована премія 40%; 78,40 грн – винагорода за підсумками роботи за рік (1/12 частина); 78,40 грн – матеріальна допомога (1/12 частина);
4. Заробітна плата в натуральній формі	141,15 грн – вартість продукції (15 % від основної заробітної плати);
5. Витрати на оплату житла працівників	300, 00 грн – оренда житла; 300, 00 грн – оплата комунальних послуг;
6. Витрати на соціальне забезпечення	186,40 грн – відрахування у фонди соціального страхування; 250,00 грн – вартість путівок на лікування (3000,00: 12); 100,00 грн – щорічна допомога на оздоровлення дітей; 25,00 грн – виплати на оплату послуг за договорами, що укладені з медичними закладами за медогляд (300,00: 12);
7. Витрати на профнавчання	70,00 грн – вартість витрат на підвищення кваліфікації, перепідготовку (800,00: 12);
8. Витрати на утримання громадських служб	42,00 грн – витрати на проведення культурно-масових фізкультурних і спортивних заходів (500,00: 12);
9. Витрати на робочу силу, які не віднесені до інших груп	25,00 грн – вартість виданого спецодегу (300,00:12);
10. Податки	–
11. Видатки, які не відносяться до витрат на робочу силу	–
12. Доходи від самозайнятості, вартість спожитої продукції, отриманої в особистому селянському господарстві (25 %)	866,80 грн
Всього:	4334,00 грн

*Складено автором

Більше того, процес виробництва вимагає постійного надходження нової робочої сили, розширеного відтворення робочої сили. Тому вартість робочої сили повинна включати в себе: вартість засобів, необхідних для утримання сім'ї працівника; вартість витрат для задоволення духовних потреб; витрати на навчання працівника та подальше підвищення його кваліфікації. Так, науковець Зінов'єв І.Ф. рекомендує включати у вартість робочої сили витрати на виховання, витрати на період навчання в школі, витрати на отримання відповідної освіти [21, с. 123].

Висновки дослідження. Таким чином, вартість робочої сили – це вартість певної сукупності матеріальних і нематеріальних життєвих засобів, потрібних для утримання власника робочої сили та його сім'ї і для професійної підготовки робочої сили. На жаль, на національному рівні вартість робочої сили визначається на рівні нижньої межі, тобто вартості життєвих засобів, які задовольняють тільки мінімальні фізіологічні потреби працівника. Тому в подальшому вартість робочої сили повинна оцінюватися за фізіологічними і соціальними нормативами для розширеного відтво-

рення робочої сили як пріоритетного напрямку формування кадрового потенціалу в аграрній сфері.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Маркс К., Енгельс Ф. Твори / К. Маркс, Ф. Енгельс. – 2-ге вид. – Т.25. – Ч. II. – С. 454.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – Книга первая. – М.: Ось-89, 1997. – С. 31–32.
3. Menger C. Principles of Economics. – N.Y.; L., 1981. – P. 131–132.
4. Беем-Баверк Э. Основы теории ценности хозяйственных благ. Австрийская школа в политической экономии / Э. Беем-Баверк. – М., 1992. – С.278–279.
5. Маршалл А. Принципы политической экономии / А. Маршалл. – Т1.: Пер. с англ. – М.: Прогресс. – 1984. – С. 409.
6. Богиня Д.П. Соціально-демографічні аспекти формування трудового потенціалу населення України // Етнонаціональний розвиток в Україні та стан української етнічності в діаспорі: сутність, реалії конфліктності, проблеми та прогнози на порозі ХХІ століття. Матеріали п'ятої міжнародної науково-практичної конференції. Частина II, 22-25.05.1997. – Київ – Чернівці. – 1997. – С. 195–199.
7. Богиня Д.П. Стратегічні й оперативні заходи удосконалення оплати праці в Україні // Зб. наук. пр. Волинського державного університету ім. Лесі Українки та Інституту економіки

НАН України “Оплата праці: проблеми теорії та практики”. Луцьк: Редакційно-видавничий відділ “Вежа” Волинського державного університету ім. Лесі Українки. 2000. – С. 58–63.

8. Бандур С., Заяц Т. Економічні регулятори попиту і пропозиції робочої сили: методологія оцінки і напрями дії // Україна: аспекти праці. – 1997. – № 1. – С. 12–15.

9. Бугуцький О., Бугуцький Ю. Проблеми вартості робочої сили в галузях економіки України // Економіка України. – 1999. – № 2. – С. 50–56.

10. Україна. Державний комітет статистики. Про затвердження Інструкції по визначенню вартості робочої сили. [Текст]: наказ № 131 від 29.05.1997 р. // Офіційний вісник України. – 1997. – № 28. – Ст. 11.

11. Україна. Закон. Про межу малообезпеченості [Текст]: закон № 190/94-ВР від 4 жовтня 1994 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 42. – Ст. 382.

12. Україна. Закон. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії [Текст]: закон № 2017-ІІІ від 5 жовтня 2000 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 48. – С. 409.

13. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2008 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): стат. зб. – К.: Держкомстат, 2009. – 386 с.

14. Могильний О.М. Аграрна політика: нові виклики і випробування / О.М. Могильний // Економіка та держава. – 2008. – № 9. – С. 17–21.

15. Павлов О. І. Концептуальні засади розвитку соціальної сфери села в умовах його реформування / О. І. Павлов // Економіка України. – 2005. – № 3. – С. 77–80.

16. Лісовий А. Методичні підходи до оцінювання сільської соціальної інфраструктури в Україні / А. Лісовий // Економіка України. – 2007. – № 5. – С. 52–59.

17. Міжнародне законодавство про охорону праці: конвенції та рекомендації МОП: в 3-х т. / упоряд. Е. М. Теличко. – К.: Основа, 1997.

Т. 1. – 1997. – С. 663.

Т. 2. – 1997. – С. 410.

18. Економічна енциклопедія / Б.Я. Гаврилишин, С.В. Мочерний, О. А. Устенко та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 863 с.

19. Мотивація праці та формування ринку робочої сили / О. А. Бугуцький, Г. І. Купалова, В. С. Дієсперов та ін; під ред. П. Т. Саблука, О. А. Бугуцького. – К.: Урожай, 1993. – 416 с.

20. Україна. Кабінет Міністрів. Генеральної угоди між КМУ, всеукраїнськими об’єднаннями організацій роботодавців і підприємців та всеукраїнськими профспілками і профоб’єднаннями на 2010–2012 роки [Текст]: розпорядження № 1250-р від 09 листопада 2010 р. // Офіційний вісник України. – 2010. – № 72. – С. 73–109.

21. Зиновьев И.Ф. Формирование и реализация кадрового потенциала в аграрной сфере / Зиновьев И.Ф. – Симферополь: ЧП “Предприятие “Феникс”, 2008. – 407 с.

УДК 35.087.43

НІКІТЧИНА О. В., викладач

м. Житомир

ЕФЕКТИВНА ПЕНСІЙНА РЕФОРМА В УКРАЇНІ ЯК ЗАПОРУКА ДОБРОБУТУ НАЦІЇ

Анотація. В статті розглядаються особливості проведення пенсійної реформи в Україні, визначені основні її напрями.

Ключові слова: пенсійна реформа, Пенсійний фонд, соціальний захист, види пенсій.

Аннотация. В статье рассмотрены особенности проведения пенсионной реформы в Украине, определены основные её направления.

Ключевые слова: пенсионная реформа, Пенсионный фонд, социальная защита, виды пенсий.

Abstract. The article deals with the peculiarities of pension reform in Ukraine, defined its main directions.

Key words: pension reform, pension fund, social security, pensions types.

Постановка проблеми. Головними функціями соціальної держави є створення і підтримання стандартів матеріального добробуту, освіти, охорони здоров’я для всіх громадян країни, мінімізація соціальної нерівності в суспільстві, створення системи соціального захисту тим, хто цього потребує.

Недосконалість пенсійної системи України, на жаль, на сьогодні є надзвичайно актуальним питанням, адже створення належної тривірневої системи пенсійного забезпечення так і не відбулося. На сьогодні демографічні прогнози залишаються невтішними: кількість пенсіонерів щорічно збільшується, а кількість працюючих навпаки – продовжує скорочуватись.

Аналіз літературних джерел. Вагомий внесок у формування національної концепції пенсійного забез-

печення зробили такі науковці як: С. Березіна, І. Ярошенко, В. Гєєць, Б.Надточій, В. Гордієнко, Ю. Драбкина, Н.Тихоненко Б. Зайчук, В. Колбун, Л. Ларіонова, Е.Лібанова, О. Хмелевська Ю. Палкін, М. Папієв, І. Керунова, В.Сахань, С. Сивак, Б. Сташків, Л. Чернова, В. Яценко та інші.

Метою дослідження є визначення ступеня розвитку пенсійної системи України та її вплив на соціальний стан населення.

Виклад основного матеріалу. Соціальне забезпечення (соціальний захист) являє собою систему суспільно-економічних заходів, спрямованих на матеріальне забезпечення населення в разі настання соціальних ризиків (хвороби, інвалідності, старості, втрати годувальника, безробіття, нещасного випадку на виробництві

тощо). Стан діючої системи пенсійного забезпечення є однією з найгостріших соціально-економічних проблем. Соціальна важливість пенсійного забезпечення визначається тим, що воно торкається життєво важливих інтересів. А тому нарізла потреба у невідкладному реформуванні як системи соціального страхування в цілому, так і пенсійної системи зокрема, виходячи з об'єктивних можливостей економіки [5].

Сьогодні досить активно ведеться обговорення Програми економічних реформ в Україні на 2010–2014 рр. складовими яких є: реформа системи пенсійного страхування, реформа системи освіти, реформа медичного обслуговування та ін.

Окреслені в програмі прояви соціальної держави є рівнозначно важливими, але найбільшій уваги потребують питання подальшого реформування системи пенсійного забезпечення і напрями його здійснення, оскільки від успішної реалізації пенсійної реформи буде залежати і майбутній пенсійний добробут громадян, і впевненість працездатного населення у завтрашньому дні.

Загалом, сучасна система пенсійного забезпечення в Україні не здатна надати високий рівень пенсії при низьких розмірах обов'язкових пенсійних відрахувань і несприятливих демографічних умовах.

Криза, яку переживає державна пенсійна система сьогодні, значною мірою криється в самій системі пенсійного забезпечення, а також в законодавстві, яким вона закріплюється. До проблем пенсійного забезпечення на сьогодні можна віднести: недосконалість взаємин пенсійного і державного бюджетів; індексація пенсій, що не враховує наявності фінансових джерел; нераціональна структура пенсійних прав, у яких значну долю займають пільги для безлічі професій.

Проблеми, що створилися, обумовлюють необхідність реформування існуючої системи пенсійного забезпечення. А концепція пенсійної реформи пропонує перехід від розподільної системи до накопичувальної системи фінансування пенсій.

З метою визначення заходів подальшого реформування пенсійної системи та збалансування солідарної системи пенсійного страхування з 1 жовтня 2011 року набрав чинності прийнятий 8 липня 2011 року Закон України "Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи" № 3668-VI.

Закон пропонує:

- визначити механізм запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування;

- учасниками II рівня визначити осіб, яким на дату запровадження системи виповнилося не більше 35 років;

- розмір страхового внеску на дату впровадження системи встановити у розмірі 2% із подальшим його щорічним підвищенням на один відсоток до 7%;

- адміністрування страхових внесків накопичувальної системи здійснювати через ПФУ. Учасники II рівня

матимуть право обирати недержавні пенсійні фонди, в яких накопичуватимуться їх пенсійні кошти, через 2 роки після запровадження сплати страхових внесків до накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування;

- встановити максимальний розмір пенсії на рівні 12 розмірів прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність;

- підвищити рівень пенсійного забезпечення працівників бюджетної сфери, передбачивши виплату їм одноразової грошової допомоги при виході на пенсію у розмірі 10 призначених місячних пенсій;

- здійснювати виплату спеціальних пенсій в період роботи в розмірах, визначених за нормами Закону України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування";

- здійснювати виплату спеціальних пенсій особам, які мають право дострокового виходу на пенсію, лише при досягненні загальноновстановленого пенсійного віку;

- збільшити період для врахування виплат (крім посадових окладів, надбавок за класність, вислугу років), що включаються в заробіток для обчислення спеціальних пенсій, до 60 календарних місяців;

- підвищити мінімально необхідний страховий стаж для одержання пенсії за віком з 5 до 15 років;

- проводити підвищення надбавки за понаднормовий стаж та доплати до прожиткового мінімуму при збільшенні прожиткового мінімуму працюючим пенсіонерам тільки після звільнення з роботи;

- підвищити нормативну тривалість страхового стажу для призначення пенсії за віком у мінімальному розмірі з 20 років для жінок та 25 років для чоловіків, до, відповідно, 30 та 35 років для новопризначених пенсій;

- проводити перерахунки пенсій працюючим пенсіонерам, які отримують пенсію за вислугу років, тільки після досягнення пенсійного віку;

- призначення пенсій проводити із заробітку лише за даними персоналізованого обліку;

- змінити базу розрахунку надбавки за понаднормовий стаж для новопризначених пенсій;

- поступово підвищити пенсійний вік для жінок з 55 до 60 років, щорічно збільшуючи його на 6 місяців кожного року, починаючи з 1 лютого 2011 року, для чоловіків, що працюють на державній службі, – до 62 років з 2013 року [2].

Основним очікуваним результатом прийняття законодавчого акта є визначення заходів подальшого реформування пенсійної системи.

Від рівня розвитку та функціонування пенсійної системи напряму залежить добробут та соціальний статус непрацездатних громадян, доля яких в загальній структурі населення всіх країн світу невпинно зростає, що зумовлено процесом старіння населення. В Україні система пенсійного забезпечення функціонує неефективно, про що свідчить низький рівень добробуту непрацездатних громадян, відсутність соціальної

справедливості в сфері пенсійного забезпечення, постійний дефіцит пенсійного фонду та негативний вплив на ринок праці та економічне зростання. Україна намагаючись стати високорозвинутою країною з соціально-орієнтованою ринковою економікою, повинна враховувати досвід країн ЄС з питань побудови ефективної пенсійної системи.

Згідно з ЗУ “Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування” кошти Пенсійного фонду використовуються на:

- 1) виплату пенсій за віком, по інвалідності, у разі втрати годувальника та за вислугу років;
- 2) надання соціальних послуг, передбачених законодавством;
- 3) фінансування адміністративних витрат, пов’язаних з виконанням функцій, покладених на органи Пенсійного фонду;
- 4) оплату послуг з виплати та доставки пенсій;
- 5) формування резерву коштів Пенсійного фонду.

Забороняється використання коштів Пенсійного фонду на цілі, не передбачені цим Законом. Використання коштів бюджету Пенсійного фонду здійснюється за напрямками, що кореспондують із напрямками, визначеними Положенням про Пенсійний фонд України (рис.1).

За ринкових умов Пенсійний фонд, як головний суб’єкт солідарної пенсійної системи, не спроможний забезпечити громадянам адекватного заміщення пенсією заробітку, втраченого ними у зв’язку зі старістю, та запобігання бідності серед людей похилого віку [1].

Головними передумовами неефективності пенсійної системи України, і, як наслідок, діяльності Пенсійного фонду, є демографічні тенденції та середній рівень офіційної заробітної плати. Значний вплив на доходи Пенсійного фонду мають демографічні фактори. Відповідно до прогнозу демографічного розвитку України, здійсненого фахівцями ООН, до 2050 року очікується зростання чисельності населення пенсійного віку на фоні скорочення загальної чисельності жителів країни та населення працездатного віку (див. табл.1). Нині в Україні на тисячу працюючих 900 пенсіонерів, а, за прогнозами експертів, до 2030 року їх буде 1010 на кожну тисячу працюючих.

Співвідношення кількості пенсіонерів і платників внесків визначається коефіцієнтом заміщення у найбільш загальному розумінні, тобто співвідношення середніх розмірів пенсій і зарплат.

Співвідношення контингентів пенсіонерів і платників внесків у найближчі п’ять років може бути стабільним за умови сприятливої ситуації на ринку праці, а саме: зниження безробіття та, відповідно, зростання зайнятості здатні забезпечити підтримку контингенту платників внесків і навіть деяке його збільшення. Однак, після того, як рівень безробіття наблизиться до природної норми (зовсім ліквідувати його неможливо), співвідношення контингентів пенсіонерів і платників внесків зростатиме паралельно зростанню співвідношення кількості осіб пенсійного й працездатного віку.

Звичайно, є певні резерви щодо посилення мотивації економічної активності населення, реструктуризації зай-

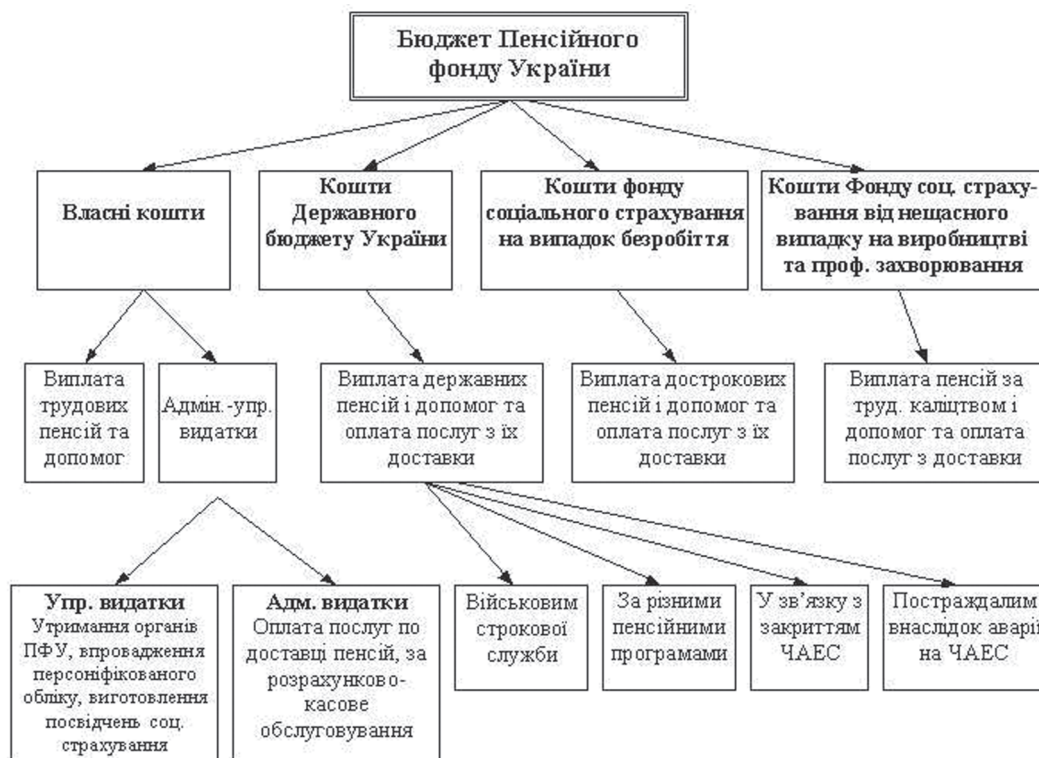


Рис. 1. Напрямки використання коштів бюджету Пенсійного фонду України

Таблиця 1
Прогноз чисельності населення України,
тис. осіб в середньому за рік

Роки	Всього осіб	з них:	
		працездатного віку	пенсійного віку
2010	46008,5	28091,9	11377,5
2015	44616,5	26570,7	11840,1
2020	43150,8	24905,7	12273,8
2025	41741,2	23716,9	12534,4
2030	40536,2	22566,3	12950,5
2035	39280,5	21066,1	13475,8
2040	38526,3	19533	14328

нятості, особливо щодо переведення працівників неформального сектора в сектор офіційної зайнятості, але навіть їх реалізація (що теж є доволі складною справою) не в змозі перекрити вплив демографічних тенденцій.

Вище наведена тенденція поглибить головну проблему пенсійного фонду – його дефіцит. Саме тому сучасне вдосконалення діяльності Пенсійного фонду та реформування пенсійної системи має бути спрямоване на вирішення цієї проблеми.

Виділяють три основні напрямки вирішення цієї проблеми:

- підвищення пенсійного віку в Україні;
- вдосконалення системи пенсійних виплат;
- легалізації реальних зарплат.

Перший захід більшість науковців вважають пріоритетним, проте, на їхню думку, пенсійний вік не потрібно піднімати для чоловіків, а лише підняти для жінок (що було враховано при затвердженні Закону України "Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи").

Другим кроком вирішення проблем функціонування пенсійної системи України є вдосконалення системи пенсійних виплат.

Важливу роль мають відігравати заходи щодо детінізації оплати праці в Україні. Головним у цьому напрямку стало введення єдиного соціального внеску, який має замінити обтяжливі нарахування на фонд оплати праці, який диференціюється залежно від категорій ризику діяльності на підприємствах і становить в більшості випадків 36,6% і це, в свою чергу, повинно стимулювати роботодавців зменшувати суму оплати праці в конвертах [3].

Ефективна система фінансування пенсійного забезпечення, яка б вирішувала більшість із наведених проблем, можлива за умови створення поряд із солідарною пенсійною системою в особі Пенсійного фонду України обов'язкової і добровільної накопичувальних систем, основу яких становитимуть Накопичувальний пенсійний фонд та недержавні пенсійні фонди.

Розвиток недержавного пенсійного забезпечення надав би змогу широкого вибору громадянами фінансових установ для формування накопичень, необхідних для одержання матеріального забезпечення до-

даткового до пенсійних виплат із солідарної системи. Це сприяло б, з однієї сторони, розвитку системи стимулювання роботодавців до фінансування програм додаткового пенсійного забезпечення працівників, а з іншої, посилювало б контроль за операціями, які здійснюються з пенсійними активами.

В Україні офіційно зареєстровані 96 недержавних пенсійних фондів. У Польщі кількість таких фондів, що надають подібні послуги, 16, Угорщині – 21 фонд. Але потрібно усвідомлювати, що недержавні пенсійні фонди не зможуть замінити державну систему виплати пенсій, а лише переберуть на себе додаткові функції ПФУ.

Реформа сфери соціального забезпечення, зокрема пенсійна реформа, що проводиться в Україні, вимагає не тільки розробки нових інформаційних систем, а також значного перегляду функцій існуючих програмних комплексів. Зокрема, система персоніфікованого обліку після прийняття відповідних законодавчих актів може в перспективі виконувати збір та накопичення інформації не тільки стосовно внесків до Пенсійного фонду, а також і до інших державних фондів соціального страхування. Так само, як і проводити видачу персоніфікованих відомостей цим фондам.

Головним завданням подальшого вдосконалення інформаційних технологій у діяльності Пенсійного фонду України є поетапний перехід до промислової експлуатації ІКІС ПФУ у всіх органах ПФУ через забезпечення функціонування загальносистемної програмної інфраструктури, а також її використання в рамках інших прикладних підсистем. Все це дозволить, з одного боку, підняти ефективність аналітичного забезпечення управлінської діяльності та внутрішньосистемного менеджменту, а з другого боку – забезпечить вищу якість надання державних послуг із пенсійного забезпечення.

Суттєвому покращенню діяльності установ пенсійного забезпечення сприятиме іноземна співпраця. Зокрема, за підтримки Світового Банку із залученням іноземних та українських консультантів у системі формування звітності в установах Пенсійного фонду України створено модель інформаційного забезпечення накопичувального фонду загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. У даній моделі проводиться вибір оптимальної архітектури Автоматизованої системи накопичувального фонду та надаються концептуальні рішення щодо її розбудови. Це дозволить значно скоротити витрати та терміни на створення Накопичувального фонду загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

Висновок. Для реформування пенсійної системи, необхідно забезпечити ефективне адміністрування внесків під час проведення контрольно-перевірочних заходів платників. Слід звертати увагу на моніторинг причин зниження темпів росту фонду оплати праці, скорочення чисельності найманих працівників, глибоко досліджувати негативні впливи на фондоутворюючі показники. Розробка і впровадження у практику но-

вих підходів до управління Пенсійним фондом та його ресурсами стало б однією з головних умов підвищення життєвого рівня значної частини населення міста, країни. Тому, здійснення пенсійної реформи є одним з найважливіших завдань, що стоїть сьогодні перед кожною країною. Причому від того, як буде вирішено це завдання, залежить рішення багатьох актуальних макроекономічних та соціальних проблем.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003 № 1058-IV [Електронний ресурс]. ? Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>.

2. Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи: Закон України від 08.07.2011 № 3886-17 [Електронний ресурс]. – ? Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>.

3. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування: Закон України від 08.07.2010 р., № 2464-VI [Електронний ресурс]. ? Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>.

4. Коваль О.П. Місце і роль загальнообов’язкової накопичувальної складової в багаторівневій пенсійній системі України: антикризовий аспект // Фінанси України. – 2012. – № 6. – С. 68–75.

5. Керунова В. Суспільно-економічні питання вдосконалення системи соціального страхування// Економіка України. – 2010. – № 12. – С. 78–84.

УДК: 332.025.12: 332.021.8

ПОЖИДАЕВ А. Е., канд. наук по гос. управ,
ФИЛИППОВ В. В.
м. Луганськ

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КУЛЬТУРНЫХ ИНДУСТРИЙ, КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ

Аннотация: В статье рассмотрены принципы формирования государственной стратегии развития культурных индустрий, а также определены основные направления развития креативных индустрий. На основе проведенного SWOT-анализа были определены преимущества, недостатки, возможности и угрозы с которыми столкнется потенциальный инвестор.

Ключевые слова: Стратегия, инвестиционная политика, креативные индустрии.

Анотация: У статті розглянуті принципи формування державної стратегії розвитку культурних індустрій, а також визначено основні напрямки розвитку креативних індустрій. На основі проведеного SWOT-аналізу були визначені переваги, недоліки, можливості та загрози з якими зіткнеться потенційний інвестор.

Ключові слова: Стратегія, інвестиційна політика, креативні індустрії.

Abstract: This article describes the principles of the state strategy development of cultural industries, and there was identified the main directions of development of the creative industries. It was identified strengths, weaknesses, opportunities and threats, based on the SWOT-analysis, with what potential investor will be faced.

Key words: Strategy, investment policies, creative industries.

Постановка проблемы: Анализ поступления зарубежных инвестиций в Украину последних нескольких лет показал, что Украина, обладающая огромным потенциалом в различных сферах, в силу своей неадаптивности, не способна привлекать достаточное количество зарубежных инвестиций. Начало XXI века в мире было связано с постоянными финансовыми проблемами в большинстве стран мира. Первым звонком для мирового сообщества был ипотечный кризис в США (2006 год), благодаря которому в сентябре-октябре 2008 года началась первая волна мирового финансового кризиса. [7] “Великая рецессия”, как иногда называют мировой финансовый кризис, заметно снизила большинство экономических показателей развитых и развивающихся стран мира, таких как США,

ЕС, Россия и Украина. Глобальная рецессия способствовала постепенному снижению объемов производства, снижению спроса и цен на сырьё, росте безработицы.

Не успев пережить последствия глобальной рецессии, мировое сообщество столкнулось с новой проблемой – кризисом суверенного долга в ряде европейских стран или как его ещё называют “Европейский долговой кризис”, который в начале 2010 года охватил периферийные страны Европейского Союза (Греция, Ирландия), а затем постепенно охвативший всю Еврозону. Ни для кого не секрет, что экономика Украины достаточно зависима от стран Европейского Союза. Основными инвесторами украинской экономики являются: Кипр, Германия, Нидерланды, Австрия,

Великобритания и Франция. Вливания инвестиций сосредоточены в следующих секторах и отраслях: промышленность, АПК, финансы, предприятия торговли, недвижимость. Однако последние годы показывают, что европейские инвесторы "сворачивают" инвестиционную и финансовую деятельность на не ключевых рынках, к коим относится и Украина.

Цель исследования: Поэтому перед современной Украиной стоит основная задача, которая напрямую связана с благосостоянием страны и экономическим и социальным развитием государства, это – привлечение зарубежных инвестиций. Одним из направлений развития Украины на современном этапе могут и должны быть креативные индустрии, деятельность которых связана с инвестициями, инновациями, новыми технологиями и новыми рабочими местами для украинского населения.

Анализ последних исследований. Исследованию проблематики развития культурных индустрий посвящено немало работ зарубежных экспертов и учёных экономистов. Среди них: Р. Бойн, В. Журавлёв, Е. Зеленцова, Е.Мельвиль, Х. Моммаас, Э. Пратт [8], С. Рудхаус, Р.Флорида, Д. Хесмондхальг.

Изучением механизмов реализации инвестиционной политики, которые могли бы стимулировать органы государственной власти и местного самоуправления принимать эффективные инвестиционные решения уделено немало трудов таких украинских учёных и практиков как: В. Гееца [4], В. Гончарова, Г. Губерной, В. Дорофиенка, А. Поважного, С. Поважного и других.

Основной материал исследования. Успешное экономическое и социальное развитие страны напрямую зависит от инвестиционной политики государства и активности инвестиционных процессов. На данный момент среди главных проблем регионального развития Украины называют недостаток инвестиционных ресурсов. На протяжении всего периода независимости Украины этот фактор называют ограничивающим не только учёные, но и практики.

Важную роль в региональном экономическом развитии отыгрывает активная инвестиционная деятельность, которая обеспечивает постоянный приток денег в региональную экономику и способствует обновлению и модернизации, уже изношенных на 70–80%, производственных фондов. Например: изношенность аграрного парка: комбайнов, тракторов, и тд., изношенность парка локомотивов, парка грузовых вагонов, государственного предприятия "Укрзалізниця" составляет приблизительно 80%. Так на модернизацию и обновление своих фондов, по заявлению администрации предприятия "Укрзалізниця", необходимо порядка 200 млрд. грн.

Поэтому в современных условиях, для дальнейшего успешного развития Украины, особенно в инвестиционной политике, органами государственной власти необходимо выделить приоритетные сферы и объекты

инвестирования на региональном уровне. Такой выбор должен соответствовать национальным интересам государства, структуре экономики регионов в стратегической перспективе их развития. Одним из таких направлений развития выступают культурные индустрии.

Креативные или творческие индустрии – это термин для определения такой предпринимательской деятельности, при которой экономическая ценность продукции неразрывно связана с её существованием в качестве элемента культуры. В креативных индустриях мощь классической культуры соединена с создаваемой предпринимательским умением "добавленной ценностью". [1] Творческие индустрии способны вносить изменения в классические экономические модели стран, но все равно больший уклон делается на культуру современную, т.к. без участия в современной действительности культура не способна обновляться и развиваться. Поэтому творческие индустрии тесно связаны с современной инновационной деятельностью и в некоторых случаях даже являются источником этих инноваций, благодаря чему они делают города, регионы, страны более конкурентоспособными на мировой арене. При этом окупаемость и доходность этих проектов свидетельствует об их экономической выгоде для инвесторов и собственников данных предприятий. Исходя из этого, можно сделать вывод, что современная Украина остро нуждается в таком витке развития своей экономической и социокультурной сфер.

Творческие индустрии понятия довольно таки новое, однако в таких постиндустриальных странах как Великобритания, США, Германия, а также многих странах Европы и Дальнего Востока они уже признаны на государственном уровне, как стратегические направления развития этих стран. [8] Развитие творческих индустрий во многих странах принято считать ключевым, стратегически важным элементом социального и экономического развития. Зарубежными учёными и экспертами было доказано, что креативные индустрии уменьшают процент безработицы; создают новые рабочие места; способствуют реабилитации и развитию депрессивных регионов, городов; повышают ценность инноваций; способствуют улучшению инвестиционного климата в стране и регионах и тд. (рис. 1) [2,5,6]

Поэтому главные принципы, на которых должна базироваться инвестиционная политика Украины, следующие: [4]

- развитие институтов рыночной экономики; (реформа судебной власти, справедливое правосудие, свободная конкуренция, уменьшение коррупции на местном уровне, де бюрократизация)
- децентрализация инвестиционного процесса;
- повышение эффективности использования внутренних ресурсов регионов;
- переориентация финансирования (с гос. бюджета на банковское кредитование);
- формирование бюджетных проектов на местном уровне должно базироваться на реализации

- государственных приоритетов, проектов местного значения, которые в свою очередь обеспечат структурное изменение экономики регионов;
- строительство новых объектов за счёт государственных средств, которое будет проводиться по открытой тендерной системе;
- принятие механизмов по обеспечению системы страхования инвестиций.

Все эти механизмы будут способствовать привлечению зарубежных инвестиций в Украину, которые так необходимы стране в период Европейского долгового кризиса.

Эффективным организационно-экономическим механизмом, по активизации притока прямых иностранных инвестиций, может стать активная государственная инвестиционная политика, как один из вариантов такого развития, может выступить региональная инвестиционная стратегия, которая будет разрабатываться на основе SWOT-анализа и относится к прединвестиционному этапу инвестиционной деятельности (Рис. 2).

SWOT-анализ показал, что на текущий момент, уровень развития креативных индустрий в Украине далёк от идеала. Это обусловлено рядом причин: во-первых на данный момент в стране довольно таки слабая государственная поддержка креативного сектора экономики. Кроме того отсутствуют чётко прописан-

ные законодательные нормы, что тормозит развитие культурных индустрий в Украине и отталкивает потенциальных инвесторов от данной отрасли. Также на этом рынке слабая конкуренция, что будет негативно сказываться на качестве предоставляемых услуг и в ценовой политике организаций, занимающихся культурным (креативным) коммерческим бизнесом.

Однако следует отметить, что возможности и перспективы, которые предоставляют будущим компаниям творческие индустрии, перевешивают все недостатки данной отрасли. Во-первых – это огромный рынок сбыта и потребителей культурных товаров и услуг. Во-вторых, историческое наследие Украины способствует привлечению новых потребителей данных товаров и услуг из зарубежных стран, таких как Европейский Союз, США, Китай, Россия, Япония, Индия, Саудовская Аравия, ОАЭ, Иран, страны бывшего Советского Союза. Следует не забывать, что в Украине довольно таки развита туристическая инфраструктура, которая требует модернизации, но в свою очередь будет способствовать сокращению расходов на строительство новых объектов. Согласно различным исследованиям, на данный момент в мире, среди всех видов туризма, преобладают частные поездки. Поэтому Украина, обладающая огромным историческим наследием способна привлечь иностранных туристов. Также свою



Рис 1. Преимущества развития культурных индустрий



Рис. 2. Swot-анализ креативных индустрий

огромную роль в привлечении туристов и модернизации инфраструктуры страны сыграло европейский чемпионат по футболу "ЕВРО 2012", проходивший в Польше и Украине в июне 2012 года.

Как известно, принятые в 2010–2012 году реформы в Украине способствовали улучшению инвестиционного климата в стране. В эпоху глобализации и демократизации, украинское правительство, как никто другой, заинтересовано в модернизации уже существующих и открытии новых производств, в использовании нового оборудования, новых технологий, поэтому стимулирует собственников предприятий различными экономическими, налоговыми и таможенными льготами. Для потенциальных инвесторов в культурные индустрии это может быть решающим фактором, т.к. деятельность творческих индустрий основана на использовании современного оборудования, технологий, инноваций.

Поэтому в основу разработки собственной инвестиционно-ориентированной государственной стратегии развития креативных индустрий, которая рассматривается как выбор уникальных, наиболее эффективных направлений развития экономики, которые отвечают приоритетам и предусматривают систему мероприятий по достижению запрограммированных результатов, должны войти следующие направления развития данного сектора экономики: разработка законодательства в области творческих индустрий; усовершенствование уже существующих и разработка новых государственных образовательных программ, с целью повышения популярности специальностей задействованных в креативной экономике; внедрение амортизационной и мотивационной налоговой политики, которая будет направлена на

повышение технико-технологического уровня. Кроме того, при разработке данной стратегии необходимо заложить принцип региональной индивидуальности, который позволит решить проблематику социального, экологического, экономического характера и расставит стратегические приоритеты развития экономики региона [3].

Вывод. Исходя из выше сказанного, следует вывод, что в настоящее время и в современных экономических условиях Украина способна лишь частично использовать свой потенциал в таком секторе экономики, как креативные индустрии. Разрабатываемая государственная стратегия развития культурных индустрий должна быть сформирована и базироваться на основе следующих принципов: законодательство – образование – региональная индивиду-

альность. Благодаря проводимым реформам и системным изменениям в экономической системе страны, в период мирового экономического спада, Украина способна повысить свой рейтинг на мировой арене, улучшить инвестиционный климат, уменьшить процент безработицы и в полной мере использовать свой потенциал, о котором известно не только в пределах страны, но и за её пределами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Документ Министерства культуры, СМИ и спорта Правительства Великобритании по развитию творческих индустрий: UK Government's Department for Culture, Media and Sport, Creative Industries Mapping Document, Лондон, 1998 и 2001.
2. Миролюбова Т.В. Инновационная экономика и культурная политика: региональный поход/ Т.В. Миролюбова // ИнВестРегион. – 2011. – №1. – с. 64–69.
3. Сорокуров, Г. І. Стратегічний розвиток регіону на основі побудови та функціонування інвестиційно-орієнтованої моделі регіонального розвитку / Г.І.Сорокуров // Соціальний менеджмент і управління інформаційними процесами: збірник наукових праць ДонДУУ. – Донецьк: ДонДУУ, 2011. – т. XI, вип. 187, серія "Державне управління". – С.140–148.
4. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції" / Авт. кол.: А.С.Гальчинський, В.М.Гесць та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтеграції України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.britishcouncil.org>
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.creativeindustries.ru>
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbcdaily.ru>
8. Andy Pratt, A Third Way for Cultural Industries, London School of Economics (London), 1998.

УДК 331.5.024

САДОВНИКОВ О.А., к.е.н.,

АКУЛОВА Т.Г.

м. Луганськ

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ З ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ (ПО МАТЕРІАЛАМ ЛУГАНСЬКОГО АВІАРЕМОНТНОГО ЗАВОДА)

Анотація: Особливості економіко-статистичного аналізу проблем формування трудових ресурсів на підприємстві.

В статті розглянутий економіко-статистичний аналіз та узагальнення потенціалу з проблем формування трудових ресурсів на підприємстві.

Ключові слова: аналіз, формування, трудові ресурси, підприємство, зайнятість персоналу, управління, планування, прогнозування.

Анотация: Особенности экономико-статистического анализа проблем формирования трудовых ресурсов на предприятии.

В статье рассмотрен экономико-статистический анализ и обобщение потенциала с проблем формирования трудовых ресурсов на предприятии.

Ключевые слова: анализ, формирование, трудовые ресурсы, предприятие, занятость персонала, управление, планирование, прогнозирование.

Abstract: Economic and statistical analysis's peculiarities of problems in formation human resources at the enterprise.

The article considers the economic and statistical analysis and synthesis capacity for problems of human resources at the enterprise.

Key words: analysis, creation, human resources, business, employment of personnel, management, planning, forecasting.

Постановка проблеми. Під час економічної кризи структурні зміни в економіці стають глибокими і всебічними, що призводить до відповідних змін і в соціальних відносинах підвищується чутливість соціальної сфери до змін в економічній системі, що відчутно позначається на економічних інтересах різних груп. Ці зміни значно впливають і на планування трудових ресурсів як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях.

Аналіз останніх досягнень і публікацій. Економіко-статистичному аналізу з проблеми формування трудових ресурсів на підприємствах і в організаціях присвячені наукові праці наступних вчених: Богині Д.П., Грішнєвої О.А. [2], Бондаренко М.І., Євтушенко А.Г. [3], Грачева М. [4], Дудар А.П. [5], Єсінової Н.І. [7], Завіковської Г.Т. [8] та інших авторів.

Для української економіки процеси відтворення робочої сили в найближчі десятиліття матимуть одне з вирішальних значень. Середньостроковий прогноз має стати невід'ємною складовою частиною розробки економічної стратегії країни. При цьому вирішальну роль відіграватимуть точність і глибина оцінювань майбутніх якісних змін, зокрема динаміки розвитку процесів у соціально-трудовій сфері.

Постановка задачі і мети. Метою даної роботи є економіко-статистичний аналіз та узагальнення матеріалу з проблеми формування трудових ресурсів на

підприємстві (Луганському авіаційному ремонтному заводі).

Виклад основного матеріалу. Сьогодні у величезному небесному просторі рідко літає вітчизняна авіація, і цю можливість надають їй працівники авіаційних ремонтних заводів. Серед них – колектив Луганського авіаційного ремонтного заводу, який більше 75 років присвятив себе відновленню льотної придатності літаків і авіадвигунів.

Піднявши одного разу у повітря перший відремонтований літак У-2, колектив витрачає свій розум, енергію і талант на вдосконалення технологічних процесів ремонту авіаційної техніки, добився всебічного визнання авторитету Луганського авіаційного ремонтного заводу на авіаційних ринках світу.

Більше 30 років, з 1974 року, Державне підприємство “Луганський авіаційний ремонтний завод” проводить капітальний ремонт турбовальних двигунів ТВ3-117 усіх модифікацій і повний комплект їх агрегатів. Ці двигуни встановлюються на вертольоти Мі-8МТ (МТВ), Мі-14, Мі-17, Мі-24, Мі-25, Мі-28, Мі-35, Ка-25, Ка-28, Ка-29, Ка-32, Ка-50 і Ка-52. Разом із заводом-виробником ВАТ “Мотор Січ” і розробником СНВП “Юпітер” підприємство проводить комплекс робіт з подовження міжремонтного і призначеного ресурсів, переобладнання двигунів типу ТВ3-117 з однієї модифікації в іншу.

Двигуни Р27Ф2М-300, Р29-300, Р35-300 для літаків типу Міг-27, Міг-23 і ремонт їх модифікацій виконується на підприємстві з середини 80-х.

Підприємство продовжує ремонтувати двигуни ВК-1А, РД-45 для наземного використання, як теплові машини, у різноманітних галузях народного господарства.

Досвід, висока кваліфікація робочих, творчий підхід до вирішення загальних проблем, дозволяють колективу підприємства постійно розвиватися. На Луганському АРЗ активно ведеться робота з розширення номенклатури авіаційної техніки, яка ремонтується. На початку нового тисячоліття підприємство отримало необхідні допуски на виконання капітального ремонту турбовальних двигунів ТВ2-117А(АГ), які застосовуються на вертольотах Мі-8Т(ТВ) і Мі-8П(ПС). Практично завершено комплекс робіт з ремонту головних вертолітних редукторів ВР-8А, ВР-14, ВР-24, які встановлюються на вертольотах КБ Міля.

На сьогоднішній день Луганський АРЗ разом з Конотопським авіаремонтним заводом "Авіакон" і Севастопольським авіаремонтним підприємством має можливість виконувати весь спектр робіт з ремонту вертольотів замовника на території України.

За даними таблиці 1 ми бачимо поступове збільшення доходу (виручки) від реалізації продукції, робіт та послуг, темп росту у 2005 році складає 193,1 %, а у 2006 році 148,1 %. У 2006 році обсяг виручки від реалізації склав 60444,1 тис. грн.. Поступово збільшувалась також і середньооблікова чисельність працівників та робітників. Поряд з поступовим збільшенням чисельності працівників збільшувалась і продуктивність праці, як одного працівника так і одного робітника. Зі збільшенням чисельності працюючих збільшився фонд заробітної плати працівників. Повна собівартість реалізованої продукції також має тенденцію до росту, темп росту у 2005 році склав 198,9 %, а у 2006 році 146,7 %. У 2005 році збільшились витрати на 1 грн. реалізованої продукції, темп росту складає 103,0, а у 2006 році цей показник залишився майже без змін, темп зміни 99,1 %. Збільшилась також рентабельність доходу та рентабельність витрат підприємства. Значно збільшилась фондівіддача, що свідчить про збільшення

ефективності використання основних виробничих фондів підприємства.

Таким чином проведений аналіз техніко-економічних показників діяльності підприємства ДП Луганський АРЗ свідчить про ефективну та прибуткову діяльність підприємства, а також збільшення ефективності використання ресурсів підприємства.

Для підвищення точності при мікрометричному контролі технічного стану деталей авіадвигунів застосовуються сучасні електронні вимірювальні інструменти і оснащення, у тому числі координатно-вимірювальна установка "8capMax", за допомогою якої здійснюється комп'ютерна обробка вимірів. Основні техніко-економічні показники підприємства Луганський АРЗ за 2004–2006 рр. представлено у табл. 1.

Ринкова економіка на Україні може затвердитися тільки на основі високої освітньої і професійної рівня. На підприємстві зростає значущість досягнення відповідності між професійно кваліфікованим трудовим потенціалом і потребами народного господарства. Розрахунки показують, що подальше зростання продуктивності праці залежить від вдосконалення техніки на 40%, від підвищення кваліфікаційного рівня працівників на 60%.

Система управління підприємством включає органи, що здійснюють загальне і функціональне керівництво, тобто керівництво в області планування, організації праці, заробітної платні, технологічного контролю якості послуг, ремонту, енергопостачання, транспорту, матеріально-технічного постачання, надання якісного зв'язку, набору і підготовки кадрів, обліку і аналізу господарської діяльності, фінансування, охорони праці і техніки безпеки і т.п.

У підпорядкуванні начальника заводу знаходяться: головний бухгалтер, заступник начальника заводу по виробництву, заступник начальника заводу з зовнішньоекономічної діяльності, заступник начальника заводу з матеріально-технічного забезпечення, заступник начальника з якості, заступник начальника заводу – головний економіст.

Економісти здійснюють організацію й удосконалювання економічної діяльності підприємства, спрямованої на підвищення продуктивності праці, ефективності й рентабельності виробництва, якості продукції,

що випускається, зниження її собівартості, забезпечення правильних співвідношень темпів росту продуктивності праці і заробітної плати, досягнення найбільших результатів при найменших витратах матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Проводить роботу по удосконалюванню планування економічних показників діяльності підприємства, досягненню високого рівня їхньої обґрунтованості, по створенню й поліпшенню нормативної бази планування.

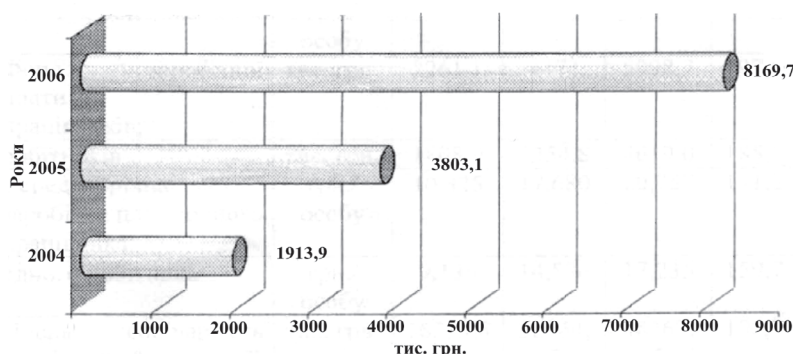


Рис.1. Динаміка прибутку до оподаткування ДП Луганський АРЗ.

Таблиця 1

Основні техніко-економічні показники підприємства Луганський АРЗ.

N п / п	Показник	Одиниця виміру	Рік			Темпи зростання	
			2004	2005	2006	2005 від 2004	2006 від 2005
1.	Дохід (виручка) від реалізації продукції, робіт та послуг (без ПДВ та акцизу): в діючих цінах;	тис. грн.	21136,2	40816, 4	60444, 1	193,1	148,1
	у співставленнях цінах	тис. грн.	20079,4	37959, 3	55004, 1	189,0	144,9
2.	Середньооблікова чисельність: працівників;	осіб	219	253	289	115,5	114,2
	робітників	осіб	198	230	268	116,2	116,5
3.	Продуктивність праці: одного працівника;	грн./ особу	96512	161330	209149	167,2	129,6
	одного робітника	грн./ особу	106748	177463	225538	166,2	127,1
4.	Фонд заробітної плати: працівників;	тис. грн.	2261,1	4473	5998,7	197,8	134,1
	робітників	тис. грн.	1808,9	3354,8	4619,0	185,5	137,7
5.	Середньорічна заробітна плата одного працівника;	грн./ особу	10,325	17,680	20,757	171,2	117,4
	одного робітника	грн./ особу	9,136	14,586	17,235	159,7	118,2
6.	Повна собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	16573,8	32964, 5	48363, 5	198,9	146/Г
7.	Витрати на 1 грн. реалізованої продукції	грн./ грн.	0,784	0,808	0,800	103,0	99,1
8.	Прибуток до оподаткування	тис. грн.	1913,9	3803,1	8169,7	198,7	214,8
9.	Рентабельність: доходу;	%	9,06	9,32	13,52	102,9	145,1
	витрат	%	11,55	11,54	16,89	99,9	146,4
10	Середньорічна вартість основних фондів	тис. грн.	4068,8	4281,2 5	4858,4	105,2	113,5
11	Фондовіддача	грн.	5,19	9,53	12,44	183,5	130,5

Організаційна структура Луганського авіаремонтного заводу є функціональною.

Проаналізуємо формування трудових ресурсів на підприємстві.

Зайнятість персоналу в апараті управління була найбільша також у 2005 році, що обґрунтоване скороченням чисельності виробничого персоналу підприємства.

Основні методи оцінки і відбору кандидатів.

Попередній аналіз документів і резюме.

Телефонні співбесіди.

Докладна особиста співбесіда за технологіями структурованого, проєктивного або СА8Е- інтерв'ю; оцінка відповідності вимогам замовника; виявлення мотивації і лояльності кандидата.

Збір і оцінка відгуків і рекомендацій.

Психодіагностика та/або тестування кандидатів (при необхідності). Порівняльний аналіз всієї інформації і відбір фінальних кандидатів з використанням методики СВА (Відбір по компетенції). Організація зустрічей кандидатів із роботодавцем.

Підбор кандидата на вакантну посаду на підприємство Луганського авіаремонтного заводу.

Дослідження біографії і перевірка рекомендацій. При підборі кадрів відбувається ретельне вивчення та дослідження біографії. Це важливо та обов'язково для того, щоб зрозуміти трудовий шлях, який пройшов до теперішнього часу, яку освіту він отримав та яким чином. Як складалась його кар'єра. Чи є в нього у біографії “темні плями”, або натяки на них. Рекомендації з останнього міста роботи перевіряються у два етапи. Перший – запит по телефону. Другий – відвідування підприємства чи організації, де працював до цього кандидат на вакантну посаду. Складання загального портрету (неофіційні відгуки керівництва, підлеглих, співробітників).

Надання і оцінка резюме. Резюме це документ, який відображає службову кар'єру, рівень кваліфікації, професійні знання та вміння. З резюме можливо довідатись весь досвід праці.

Професійне і психологічне тестування. У компанії є спеціально розроблені тести, які оцінюють профе-

сіоналізм та психологічний стан особи, яка проходить анкетування.

Трудовий колектив Луганського авіаремонтного заводу утворюють громадяни, які своєю працею беруть участь у його діяльності на основі трудового договору (контракту угоди), а також інших форм, що регулюють трудові відносини працівника з організацією.

Для аналізу забезпеченості ДП "ЛАРЗ" робочою силою складемо аналітичну табл. 2.

Аналіз складу і динаміки руху персоналу підприємства ДП "ЛАРЗ" представлено у табл. 3.

За даними таблиці 3 ми бачимо, що найбільшу питому вагу у складі працюючих на підприємстві ДП "ЛАРЗ" на протязі 2004–2006 рр. займають робітники – більш 90%. Керівники у 2004 році займали 1,8%, а у 2006 році їх питома вага збільшилась, та склала 3,7%. Питома вага фахівців навпаки зменшилась з 5 % у 2004 році до 3,7% у 2006 році. Службовці на протязі 2004–2006 рр. займають не більш 3%.

Ефективне управління персоналом неможливе без адекватної інформації, яка характеризує різні аспекти стану персоналу підприємства. У таблицях 4–6 наве-

Таблиця 2

Показники використання управлінського потенціалу підприємства

Показник	Розрахункова формула	Роки			Абсолютне відхилення	
		2004	2005	2006	2005 р. від 2004 р.	2006 р. від 2005 р.
1	2	3	4	5	6	7
Ефективність управління (Еу)	$Ey = Py / Cha$ де: Py – результат управління (прибуток); Cha – чисельність апарату управління	3,27	4,00	2,76	0,73	-1,24
Зайнятість персоналу в апараті управління (Кз)	$Kz = Cha / Chpp$ де: $Chpp$ – чисельність виробничого персоналу	0,14	0,16	0,11	0,02	-0,05
Економічність праці апарату управління (Еау)	$Eau = Ca / Sv$ де: Ca – загальна сума витрат на управління; Sv – сума витрат на виробництво продукції	0,17	0,18	0,10	0,01	-0,09
Коефіцієнт цілеспрямованості дій апарату управління (Кцау)	$Kcau = Cha / Cha$ де: Cha – чисельність апарату управління, що вирішує спеціальні проблеми	0,23	0,23	0,29	0,00	0,07
Коефіцієнт безперервності роботи апарату управління (Кнау)	$Knau = Tper / Tpid$ де: $Tper$ – час перерв, зафіксованих в апараті управління; $Tpid$ – трудомісткість управлінських робіт по підрозділах	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1

Таблиця 3

Склад і структура працюючих на підприємстві

Показник	Чисельність, осіб			Структура кадрів, %		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Середньооблікова чисельність працюючих працівників облікового складу:	219	253	289	100	100	100
з них працівники основної діяльності в тому числі:						
- робітники	198	230	268	90,4	90,9	92,7
- керівники	4	7	11	1,8	2,7	3,7
- фахівці	11	13	9	5	5	3
- службовці	6	3	2	2,8	1,4	0,6

Таблиця 4

Вікова структура працівників ДП "ЛАРЗ"

До 20 років	20–30 років	31–40 років	41–50 років	51–60 років	Старше 60 років
35	66	71	67	35	15

Таблиця 5

Освітня структура працівників ДП "ЛАРЗ"

Початкове	Неповне середнє	Середнє	Незакінчене вище	Вище	Кандидат або доктор наук
19	82	91	19	69	9

Таблиця 6

Угруповання працівників за стажем роботи ДП “ЛАРЗ”

Менш 1 року	1–3 роки	3–5 років	5–10 років	10–20 років	Більш 20 років
22	39	101	65	29	33

дені показники вікової, освітньої структури персоналу підприємства та угруповання працівників за стажем роботи на 1 січня 2007 року.

Дослідження вікової структури колективу Луганського авіаремонтного заводу показує, що найбільшу питому вагу у загальній кількості працівників підприємства займають працівники вікової групи 31–40 років (36%), а найменшу старші за 60 років (2%). Найбільшу питому вагу у колективі Луганського авіаремонтного заводу складають працівники з середньою освітою (45%), найменшу працівники з початковою освітою (1%).

Найбільшу питому вагу у колективі займають працівники зі стажем роботи 3–5 років (42%), найменшу працюючи менш одного року (7%).

Підготовка персоналу є процесом придбання працівниками теоретичних знань і практичних навичок в об’ємі кваліфікаційної характеристики початкового рівня кваліфікації.

Перепідготовка персоналу – означає навчання кваліфікаційних працівників з метою зміни їх професійного профілю для досягнення відповідності кваліфікації кадрів вимогам.

Підвищення кваліфікації персоналу – це процес вдосконалення теоретичних знань і практичних навичок з метою підвищення професійної майстерності працівників, освоєння передової техніки і технології, орієнтації праці, виробництва і управління.

Перепідготовка кадрів раніше у багатьох випадках носила формальний характер, оскільки підвищувати кваліфікацію працівники посилалися часто тому, що за планом треба було побувати на курсах один раз в 5 років.

Значення навчання і перепідготовки кадрів на підприємстві широко визнано у всьому діловому світі. Існує цілий ряд причин, що викликають необхідність навчання, перепідготовки. Головними з них є:

- збільшення вартості робочої сили як виробничого ресурсу;
- тиск конкурентів вимагає скорочення витрат, а отже більшого ефективного використання трудових ресурсів;
- технічні зміни, що вимагають оволодіння новітніми знаннями;
- брак достатньо кваліфікованих працівників на національному рівні;
- підготовка працівників до заняття більш високої посади;
- розвиток потенціалу працівників, задоволення потреб вищих рівнів;
- соціальна відповідальність підприємства за своїх працівників;
- поява нових виробничих працівників.

Навчання також потрібне і корисне в наступних трьох основних випадках:

- коли працівник поступає на підприємство;
- коли працівника призначають на нову посаду або він одержує нову роботу;
- коли перевіркою встановлено, що у працівника не вистачає певних навичок для ефективного виконання своєї роботи.

По вищій освіті розроблена програма “Вища школа”, основними моментами якої є:

- демократизація вищої освіти;
- розширення можливостей для отримання бажаної освіти кожним членом суспільства;
- формування надійного економічного механізму і функціонування вищої школи в умовах ринку;
- перехід на багаторівневу систему підготовки кадрів;
- підвищення соціального статусу інтелігенції в суспільно-політичному і економічному житті країни.

Висновки

Специфіка планування трудових ресурсів полягає в тому, що населення є одночасно і основною продуктивною силою суспільства, і споживачем матеріальних цінностей. Відтак кількість населення і трудових ресурсів значно впливає на співвідношення споживання і нагромадження в національному доході. З одного боку, надто велике за даних умов зростання фонду споживання може призвести до нестачі засобів виробництва, необхідних для ефективного використання трудових ресурсів, до порушення необхідного співвідношення між робочою силою і речовими елементами продуктивних сил. З другого боку, сповільнення темпів підвищення рівня споживання може викликати зростання потреб у додаткових робочих місцях.

Трудові ресурси як об’єкт планування і прогнозування є двоєдиною підсистемою, що об’єднує систему “продуктивні сили” і систему “населення”. Крім аспекту розміщення трудові ресурси мають також демографічний аспект, оскільки є елементом системи “населення”.

Планування і прогнозування трудових ресурсів мають бути комплексними, забезпечувати єдине управління трьома основними функціями: продуктивною, споживчою і відтворювальною.

Значення планування трудових ресурсів для поступального розвитку суспільства слід враховувати під час перебудови структури економіки України. Структурні зрушення по-різному впливають на складові виробництва, підвищуючи частку одних і відносно зменшуючи роль інших. Ці зміни зачіпають і сферу живої праці як важливого компоненту і рушійної сили виробництва.

Сьогодні і на перспективу структурні зміни мають відбуватись у двох напрямках: зміна виробничих структур, що виявляється у зміні співвідношень між основними галузями і сферами виробництва, і зміна співвідношень між основними компонентами або чинниками виробництва і їх роллю у суспільному виробництві.

Найбільшу питому вагу у складі працюючих на підприємстві ДП "ЛАРЗ" на протязі 2004–2006 рр. займають робітники – більш 90 %. Керівники у 2004 році займали 1,8 %, а у 2006 році їх питома вага збільшилась та склала 3,7 %. Питома вага фахівців навпаки зменшилась з 5 % у 2004 році до 3,7 % у 2006 році. Службовці на протязі 2004–2006 рр. займають не більш 3 %.

Дослідження вікової структури колективу Луганського авіаремонтного заводу показує, що найбільшу питому вагу у загальній кількості працівників підприємства займають працівники вікової групи 31–40 років (36%), а найменшу старші за 60 років (2%).

Коефіцієнт обороту по прийому та коефіцієнт обороту по вибуттю мають динаміку до зменшення, а коефіцієнт плинності кадрів, динаміку до збільшення, що негативно характеризує стан трудових ресурсів на підприємстві.

Для придбання початкового рівня кваліфікації в ДП "ЛАРЗ" проводиться навчання працівників. Частіше всього це індивідуальні заняття. Кожний новий працівник ДП "ЛАРЗ" має наставника, який навчає його теоретично і практично. Окрім цього майстер один раз в 2 місяці проводить заняття з бригадою для підвищення кваліфікації працівників.

В січні 2006 року ДП "ЛАРЗ" придбало новий прес для виготовлення нових деталей турбовальних двигунів. Для ефективного використання цієї техніки і її обслуговування, на тримісячні курси були відправлені четверо працівників підприємства. Після курсів трьом із слюсарів-ремонтників підвищили розряд.

Підготовці керівних кадрів в ДП "ЛАРЗ" надається велике значення. Її мета – розвиток навиків і умінь, необхідних службовцям для ефективного виконання своїх посадових обов'язків і цілей. Для успішної підготовки керівних кадрів потрібні ретельний аналіз і планування.

У ДП "ЛАРЗ" планування підготовки керівних кадрів виконувалося за допомогою оцінки результатів діяльності кожного з керівників. Відповідно до цього для майстрів проведено три семінари районного масштабу: у грудні 2004 року, у червні 2005 року, у листопаді 2006 року.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кодекс законів про працю України, затверджено Законом 1322-УШ від 10.12.71 ВВР, 1971 (із змінами до 2010 р.).
2. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці. – К.: Знання – Прес, 2000. – 313 с.
3. Бондаренко М.И., Евтушенко А.Г. Экономика труда. – Харьков, 2003. – 194 с.
4. Грачев М. Суперкадры: Управление персоналом в международной корпорации. – М: Дело, 1993. – с. 164–168.
5. Дудар А.П. Менеджмент людських ресурсів в сфері обігу. Монографія. Сімферополь. 2002. 288 с.
6. Економіка праці та соціально-трудові відносини. – К.: Вид-во Європ. Ун-ту, 2002. – 164 с.
7. Ссінова Н.І. Економіка праці. – Харків: Вид. Група "Академія", 2003. – 176 с.
8. Завіновська Г.Т. Економіка праці. – К.: КНЕУ, 2003. – 300 с.

УДК 336. 025:336.63

САЛИГА С.Я., д.е.н.,

ГНЕУШЕВА В.О., аспірантка,

м. Запоріжжя

КРЕДИТНІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

Анотація. Досліджено кредитні інструменти формування та використання фінансових ресурсів домогосподарств в Україні. Визначена динаміка кредитів за цільовим спрямуванням, на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості, за термінами погашення, за видами валют.

Ключові слова. Домогосподарства, фінансові ресурси, кредити, банківська система, механізм управління.

Аннотация. Исследованы кредитные инструменты формирования и использования финансовых ресурсов домохозяйств в Украине. Определена динамика кредитов по целевому назначению, на приобретение, строительство и реконструкцию недвижимости, по срокам погашения, по видам валют.

Ключевые слова. Домохозяйства, финансовые ресурсы, кредиты, банковская система, механизм управления.

Abstract. In the article were examined credit tools of formation and use of the financial resources of households in Ukraine. Also were defined the dynamics of loans by the intended purpose, for the purchases, real estate construction and renovation, by loan maturity, by loan currency.

Keywords. household, financial resources, credit, banking, management mechanism

Вступ. Складність багатьох сучасних фінансових послуг, необхідність враховувати велику кількість еко-

номічних факторів при управлінні фінансами домашніх господарств призводить до підвищення ролі

управління фінансами для збільшення добробуту домогосподарств.

Різноманіття і складність фінансових інструментів, що використовуються домогосподарствами, зумовлює велику важливість прийняття числених фінансових рішень.

Постановка проблеми. Для домогосподарств кредитування є дієвим механізмом управління своїми фінансовими ресурсами. Кредит не тільки сприяє більш повному задоволенню потреб фізичних осіб, а й породжує нові потреби, що безпосередньо впливають на зростання суспільного виробництва товарів і послуг, а також на покращення життєвого рівня та зміни стандартів життя.

Аналіз публікацій. Серед найавторитетніших учених, які у різні часи займалися вивченням даної господарської форми, можна виділити таких:

Г. Беккер, Е. Тоффлер, Р. Поллак, Дж. Ходжсон та інших. На пострадянському просторі дослідженню сутності домашнього господарства присвячені праці Д.В. Сергєєва, Р.М. Нурєєва, Н.В. Манохіної, В.М. Жеребіна, І.І. Осипової Б.М. Левіна, І.Є. Калабіхіної, Т.В. Жилкіної та інших.

Широкий спектр праць науковців Росії та України, присвячено дослідженню сучасних рис домашнього господарства. В той же час, недостатньо дослідженими залишаються проблеми формування, використання та управління фінансовими ресурсами домогосподарств.

Метою статті є дослідження впливу кредитів на формування та використання фінансових ресурсів домогосподарств в Україні на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу. Фінанси домашніх господарств характеризують використання домашніми господарствами фінансових інструментів для досягнення своїх цілей, і як правило, це відбувається шляхом спільно прийнятих економічних рішень на основі спільного формування та спільного використання фондів грошових коштів, необхідних для споживання і накопичення.

Серед усієї сукупності фінансових посередників найважливішу роль у фінансовому забезпеченні добробуту домогосподарств відіграють банківські установи, пенсійні фонди, страхові компанії, кредитні спілки, інвестиційні компанії та інші структури (рис. 1).



Рис. 1. Основні учасники та інструменти управління фінансовими ресурсами домашніх господарств

Серед фінансових посередників у визначенні показників добробуту домогосподарств суттєву роль відіграють банки, діяльність яких веде до зростання реальних доходів громадян від розміщення заощаджень, до розширення їхніх фінансових можливостей завдяки кредитуванню.

За період з 2002 по 2009 рік обсяги банківських кредитів, наданих домогосподарствам збільшились у 65,99 разів. Активно банки почали кредитувати домогосподарства, починаючи з 2005 року, коли сума кредитів у порівнянні з 2004 роком зросла в 2,21 разів [2].

При низькій кредитоспроможності населення банки, які постраждали в період фінансово-економічної кризи від низької кредитоспроможності позичальників, не йдуть на ризики надання кредитів тим домогосподарствам, які не мають реальних перспектив щодо погашення кредитів і відсотків за ними в умовах нестабільності економіки України.

Домогосподарства одержують кредити від банків на різні потреби. За даними НБУ найбільші суми кредитів домогосподарства отримали на споживчі потреби (табл. 1).

У 2006 році із загальної суми кредитів, наданих банками домогосподарствам, 71,28% були споживчі кредити. На придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості домогосподарства одержували практично 25% кредитів, що фактично дорівнювало частці іпотечних кредитів. Інші кредити склали 3,83 %. Зростання обсягів банківського кредитування у 2007 році підвищило частку споживчих та іпотечних кредитів. Іпотечні кредити склали 45,6 % загальної суми кредитів домогосподарствам.

У 2008 році відбувалося подальше зростання обсягів банківських кредитів, наданих домогосподарствам. Водночас частка споживчих кредитів зменшувалася, а іпотечних перевищувала 50%. Домогосподарства намагалися за рахунок кредитів вирішити такі питання, як: придбати або збудувати власну нерухомість (квартири, будинки тощо); придбати автотранспортні засоби; забезпечити можливість здійснювати підприємницьку діяльність; придбати чи орендувати основні засоби виробництва, зокрема земельні ділянки.

У зв'язку з фінансово-економічною кризою у 2009 році обсяги кредитування населення зменшилися, що

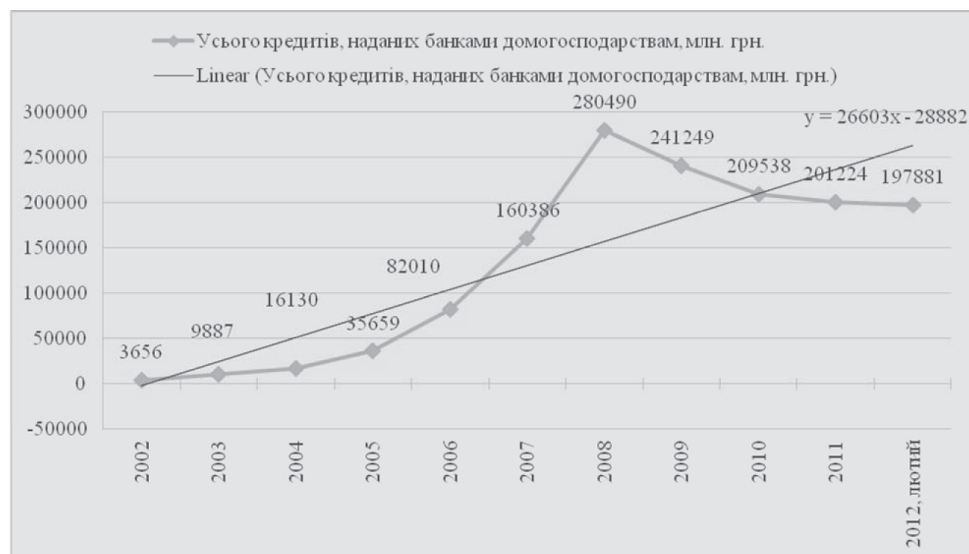


Рис. 2. Динаміка кредитів, наданих банками домогосподарствам, млн. грн. (за даними НБУ)

Таблиця 1

Кредити, надані домашнім господарствам, за цільовим спрямуванням

Період	Усього кредитів, наданих домашнім господарствам		Споживчі кредити		На придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості		Інші кредити		Із загальної суми іпотечні кредити	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
2006	82010	100	58453	71,28	20412	24,89	3145	3,83	20523	25,02
2007	160386	100	115032	71,72	40778	25,42	4577	2,85	73084	45,57
2008	280490	100	186088	66,34	88352	31,5	6050	2,16	143416	51,13
2009	241249	100	137113	56,83	98792	40,95	5343	2,21	132757	51,13
2010	209538	100	122942	58,67	81953	39,11	4643	2,22	110725	52,84
2011	201224	100	126192	62,72	70447	35	4585	2,28	97431	48,42

суттєво позначалося на споживчому кредитуванні. Водночас продовжували зростати кредити на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості, а також іпотечні кредити. Частка іпотечних кредитів перевищувала питому вагу кредитів, що використовувалися для придбання, будівництва та реконструкції нерухомості. Це свідчить, що помітну частину іпотечних кредитів домогосподарства використовують для придбання автомобілів та здійснення підприємницької діяльності [2].

У 2011 році із загальної суми кредитів, наданих банками домогосподарствам, 62,72% були споживчі кредити. Водночас частка кредитів на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості домогосподарства зменшилася до 35 %, також зменшилася частка іпотечних кредитів на 4,42 %.

Кредити, що надані банками домогосподарствам на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості, за строками погашення мали таку структуру (табл. 2).

У 2007 та 2008 роках домогосподарства більше всього залучали кредитів на термін понад 10 років. Частка цих кредитів становила 70 і 75 % відповідно. За таких термінів кредитування домогосподарства мали можливості забезпечити себе нерухомістю, тобто придбати або збудувати житло.

На термін менший ніж 10 років населення йшло лише за умов, коли нерухомість мала меншу вартість, чи кошти витрачались на перебудову або ремонт житла (будинку чи квартири). При цьому вартість нерухомості суттєво впливає на терміни кредитування.

Водночас вартість нерухомості також залежить від: місця розташування об'єктів нерухомості, розміру та особливостей. Якщо це Київ чи територія навколо нього, або великі міста, наприклад, Дніпропетровськ, Донецьк, Одеса, Львів, Харків, а також території південних курортів Алушта, Ялта тощо, вартість житлової нерухомості буде максимальною. В інших обласних центрах України та середніх за розміром містах вартість нерухомості буде середньою. В малих містах, селищах, особливо там де не має можливості знайти достойну роботу вартість нерухомості буде мінімальною. Вартість квартири чи будинку буде різною при однаковій площі при наявності додаткових умов для проживання.

На кінець 2009 року кредити на термін понад 10 років почали зменшуватися. Однак кредити на інші

терміни збільшились. Це пов'язано з тим, що внаслідок фінансово-економічної кризи банки почали активно вимагати від позичальників своєчасної сплати відсотків та основної частини кредиту. Деякі домогосподарства, що одержали кредити на термін понад 10 років відмовились від таких кредитів або змінили умови кредитування. Частина домогосподарств прийшла до висновку, що має можливість достроково погасити кредити і за домовленістю з банком здійснила погашення кредитів на термін 10 років.

На протязі п'яти років українські банки активно впроваджували практику кредитування в іноземній валюті, що мала як позитивні, так і негативні наслідки. Використання іноземної валюти для кредитування домогосподарств мало для банків дві вигідні позиції. Перша позиція пов'язана з тим, що значна частина банків активно заробляла свої доходи на валютних операціях, а тому банківське кредитування в іноземній валюті це забезпечення більш ефективних валютних операцій. Друга позиція пов'язана з тим, що іноземна валюта постійно коливається по відношенню до національної. При цьому це коливання дає змогу банкам додатково формувати свої власні доходи [3, с. 61].

Отже банки, пропонуючи своїм клієнтам кредити в іноземній валюті знаходилися у більшому вигравіші ніж домогосподарства, особливо ті які одержували доходи в національній валюті, а змушені були платити в іноземній валюті.

Ця проблема постала перед позичальниками особливо гостро в умовах фінансово-економічної кризи, коли доходи фізичних осіб в національній валюті помітно зменшились, витрати на придбання іноземної валюти значно зросли через двократне знецінення національної валюти до долара США і євро.

Проте в умовах фінансово-економічної кризи, держава визнала кредитування в іноземній валюті не правомірним, тобто якщо позичальник не має власних валютних доходів, то він не має право одержувати кредити в іноземній валюті.

Структура кредитів, наданих банками домогосподарствам за видами валют, має наступний вигляд (табл. 3).

Проведений аналіз показав, що для сучасного українського домогосподарства характерне зростання кредитних операцій як у гривні, так і інших валютах. Загальні фінансові ресурси домогосподарств залучені на кредитному ринку склали в 2011 року 201240 млн. грн.

Таблиця 2

Кредити, надані домашнім господарствам на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості, за строками погашення

Період	Усього, млн. грн.	Частка кредитів до 1 року, %	Частка кредитів від 1 року до 5 років, %	Частка кредитів від 5 років до 10 років, %	Частка кредитів більше 10 років, %
2006	22418	1,40	89,65	-	-
2007	40777	1,18	9,38	19,31	70,13
2008	88352	1,57	6,01	17,25	75,18
2009	98793	2,56	7,52	19,45	70,47
2010	81952	2,80	5,12	18,26	73,83
2011	70448	3,39	5,17	18,49	72,96

Таблиця 3

Надані кредити домашнім господарствам у розрізі валют[4].

Період	Усього, млн. грн.	Надані кредити в гривні, %	Надані кредити в доларах США, %	Надані кредити в Євро, %	Надані кредити в інших валютах, %
2006	82010	32,35	63,81	2,36	1,48
2007	160386	30,90	65,09	1,88	2,13
2008	280490	23,63	72,76	1,84	1,77
2009	241249	23,57	73,66	1,84	0,93
2010	209538	25,87	70,55	1,52	2,05
2011	201224	36,37	60,84	1,36	1,42

або 42,9% від заробітної плати (468133млн.грн.). Тобто, домогосподарства значну частину витрат оплачують кредитними ресурсами.

Висновки. За наведеними даними можна сказати, що в Україні стабільно зростають кредити, надані банками домогосподарствам.

Але для досягнення стратегічних цілей розвитку України важливим є активізація відносин у рамках всієї фінансової системи: включення грошових доходів населення у формування бюджетних, кредитних і страхових ресурсів, участі домашніх господарств у фінансовому капіталі підприємств і ринках фінансових інструментів.

Натомість вплив інших інститутів фінансового ринку на фінансові ресурси домогосподарств залишається мізерним. Однак страхові компанії, інвестиційні компанії та пенсійні фонди, є одними з найпоширеніших структур для накопичення й ефективного розміщення

коштів домашніх господарств, і надають громадянам відчуття впевненості, захищеності від соціальних ризиків.

ЛІТЕРАТУРА

1. Теоретические модели принятия решений в домохозяйстве [Текст] / Д.О. Попова, О.В. Синявская // Spero. – 2011. – № 14. – С. 121–142.
2. Кредити, надані домашнім господарствам за цільовим спрямуванням, строками погашення та у розрізі валют [Електронний ресурс] // Річний звіт Національного банку України – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
3. Воробйова О. І. Визначення рівня та концентрації кредитних вкладень в соціально-економічну систему держави [Текст] / О. І. Воробйова // Вісник КНЕУ. – 2010. – № 7. – С. 52–66.
4. Депозити, надані домашнім господарствам за цільовим спрямуванням, строками погашення та у розрізі валют [Електронний ресурс] // Річний звіт Національного банку України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

УДК 65:371.51

САПУН В.С., ст. викладач,
СЕЛЕЗНЬОВА Р.В., к.е.н.,
м. Вінниця

ПЕДАГОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК СУЧАСНА ТЕОРІЯ УПРАВЛІННЯ ОСВІТОЮ

Анотація. Педагогічний менеджмент володіє сучасними інструментами управління трьох різних рівнів. У статті проводиться теоретичне обґрунтування сучасних наукових проблем і практичних завдань, пов'язаних з пошуком нових шляхів і засобів ефективного управління національною системою освіти, яка потребує всебічного і глибокого аналізу наявних теоретичних ідей і концепцій.

Аннотация. Педагогический менеджмент обладает современными инструментами управления трех разных уровней. В статье проводится теоретическое обоснование современных научных проблем и практических задач, связанных с поиском новых путей и средств эффективного управления национальной системой образования, которая требует глубокого анализа имеющихся теоретических идей и концепций.

Ключові слова. Педагогіка, педагогічний менеджмент, ефективність, методи педагогіки.

Abstract. An article includes theoretical and practical investigation of educational problems and a practical tasks with searching of new paths and funds management of the National system of education,

Постановка проблеми. Педагогічний менеджмент має свою специфіку та притаманні тільки йому закономірності. Професійні знання з менеджменту обумовлюють усвідомлення управліннями, пов'язаними з утворенням, трьох різних інструментів управління:

1) організації, ієрархії управління, основний засіб тут – вплив на людину зверху за допомогою мотивів.

2) організації, ієрархії управління, основний засіб тут – вплив на людину зверху за допомогою мотивів.

вації, планування, організації, контролю, стимулювання тощо.

2) культури управління, тобто вироблених і визнаних суспільством, організацією, групою людей цінностей, соціальних норм і установок, особливостей поведінки.

3) ринку, ринкових відносин, тобто відносин, заснованих на купівлі-продажу продукції і послуг, на рівновазі інтересів продавця і покупця.

Мета статті – теоретичне обґрунтування сучасних наукових проблем і практичних завдань, пов’язаних з пошуком нових шляхів і засобів ефективного управління національною системою освіти, яка потребує всебічного і глибокого аналізу наявних теоретичних ідей і концепцій.

Аналіз останніх досліджень. Термін “менеджмент” походить від англійського слова *manage*, що перекладається як “управляти”, “завідувати”, “керувати”.

Управління освітою – це цілеспрямована діяльність людей, за допомогою якої забезпечуються оптимальні умови функціонування освіти, створюється системний механізм її регулювання на загальнодержавному, місцевому рівнях та у навчально-виховних закладах і наукових установах освіти [5]. Вивчення процесів управління освітніми закладами потребує використання знань з педагогіки, психології, філософії, економіки, фізіології, соціології, комп’ютерної грамотності та ін.

Категорія “педагогічний менеджмент” у традиційних вітчизняних довідниках і понятійно-термінологічній системі педагогічної науки до сьогодні не застосовується. Як інноваційну дефініцію її стали використовувати лише наприкінці ХХ ст. Проте дуже часто в цій літературі вживаються поняття “управління”, “керівництво”, “адміністрування”. При цьому є багато означень названих понять, які по суті не завжди збігаються із значенням категорії “педагогічний менеджмент”.

Суттєво й те, що поняття “менеджмент” у психолого-педагогічній літературі вживається в різних словосполученнях, основними з яких є такі: “шкільний менеджмент” (М. Латипова, А. Ньомов, Т. Шамова), “менеджмент в освіті” (Н. Коломинський, В. Крижко, Є. Павлютенков), “освітній та навчальний менеджмент” (Д. Дзвінчук, В. Козаков), “педагогічний менеджмент” (В. Бондар, К. Вазіна, Г. Загорченна, В. Маслов, В. Симонов, В. Шаркунова).

Виклад основного матеріалу. Правомірність введення терміна “педагогічний менеджмент” у теорію зумовлена тим, що:

1) універсальність наукових підходів і технологій, розроблених у межах теорії сучасного менеджменту, дає можливість застосувати їх у різних сферах управління, у тому числі й у сфері управління педагогічними системами, а також у різних національних середовищах;

2) понятійна ідентифікація термінів “менеджмент” та “управління” дає змогу інтегрувати світовий досвід у теорію менеджменту освіти в Україні [2].

У світовій практиці менеджмент виступає як наука, мистецтво і діяльність по мобілізації інтелектуальних, матеріальних і фінансових ресурсів з метою ефективного та дієвого функціонування організації. У менеджменті воєдино з’єднуються два напрямки: комерційно-економічний, або як його ще називають, організаційно-технічний, і психолого-педагогічний, пов’язаний з управлінням людьми, з організацією колективу для досягнення кінцевої мети. За кордоном менеджмент в освіті визначається як “зосередження на процесі прийняття найбільш важливих рішень”. Основна ідея шкільного менеджменту, наприклад, в США базується на децентралізації управління в системі освіти, – в її контексті шкільний вчитель повинен бути наділений правами брати участь у розробці та прийнятті найважливіших для своєї школи рішень. У нашій країні керівник (начальник цеху, директор заводу, головний лікар лікарні, директор школи, завідувач дитячим садом і т.д.) досі призначався на посаду на основі оцінки професійної готовності до виконання функцій інженера, лікаря, вчителя, вихователя. В результаті він ставав організатором діяльності виробничих одиниць (цехів, заводів, відділів, лікарень, шкіл, дитячих садків і т.п.), керівником виробничої діяльності. Але оскільки менеджер є організатором людей, він повинен мати, крім професійної, спеціальну підготовку в галузі мистецтва управління людьми. Впровадження педагогічного менеджменту в практику діяльності сучасного освітнього закладу викликано необхідністю здійснення адекватного управління в умовах реформування освіти, коли освітні установи йдуть від одноманітності, надають населенню варіативні освітні послуги, розвиваються, на основі демократизації, беруть участь в інноваційних процесах. Але така значна зміна об’єкта управління вимагає зміни і суб’єкта управління. Педагогічний менеджмент в роботах сучасних авторів виступає як комплекс принципів, методів, організаційних форм і технологічних прийомів управління освітніми системами, спрямований на підвищення їх ефективності.

Педагогічний менеджмент – це комплекс принципів і технологізованих способів управління освітнім процесом, який спрямовано на підвищення його ефективності та який здійснюється шляхом використання творчого потенціалу не тільки керівників закладів освіти, а й їх педагогів, учнів, студентів, слухачів [3; 5].

У поняття менеджменту сфери освіти також доцільно включати використання законів кібернетики як наукової основи управління педагогічними системами. Згідно з цими законами, управління педагогічним процесом потребує цілеспрямованої організації постійного контролю за ходом виконання управлінських рішень, а також безперервної корекції самого процесу в разі відхилення від запланованого перебігу та неотримання очікуваних результатів. При цьому менеджер сфери освіти обов’язково має орієнтуватися на науково обґрунтовані технології управління.

Педагогічний менеджмент як діяльнісна система містить такі структурно-функціональні компоненти, як:

- мета діяльності (запланований, очікуваний результат);
- суб'єкт діяльності (директор, ректор, їх заступники, викладачі, студенти);
- об'єкт діяльності (другий суб'єкт) – виконавець розпоряджень менеджера сфери освіти (учень, студент, заступники директора, проректори);
- зміст діяльності (навчально-пізнавальна, управлінська та інша);
- способи діяльності (методи і стиль взаємодії викладача зі студентами, керівника з викладачами й студентами та ін.) [2].

Аналіз системи управління різними типами сучасних навчальних закладів України в дослідженнях В. Бондаря, Л. Карашук, Н. Коломинського, Н. Крамаренко, В. Крижка, О. Мармази, В. Маслова, Є. Павлутенкова, Н. Шапошнікової, В. Шаркунової та інших дав змогу сформулювати принципи педагогічного менеджменту, опора на які забезпечує високу якість управління педагогічними колективами та педагогічними системами в цілому.

Серед основних принципів педагогічного менеджменту, під якими розуміють фундаментальні вихідні положення, що відображають закономірності існування та розвитку конкретної педагогічної системи, виділяють такі: соціальної детермінації; гуманізації і психологізації; науковості й компетентності; інформаційної достатності; аналітичного прогнозування; оперативного регулювання; зворотного зв'язку; послідовності та перспективності; єдності централізму і демократії; стимулювання й уваги до кадрів; правової пріоритетності й законності; фінансово-економічної раціональності та ділової ініціативи [1].

Вихідними положеннями традиційної вітчизняної концепції управління освітою сьогодні є застарілі означення управління як особливого виду діяльності керівного й адміністративного характеру, що здійснюється в рамках постійно діючої цілеспрямованої системи колективної праці.

Ця концепція стримує розвиток відповідних інноваційних процесів як у сфері загальноосвітньої та професійної підготовки нового покоління, так і в системі управління ними на засадах педагогічного менеджменту.

Найбільш важливі положення нової парадигми управління українською перехідною економікою, зокрема національною системою освіти, зводяться до такого: відмова від управлінського раціоналізму класичних шкіл менеджменту; використання в практиці управління досягнень теорії систем, що полегшує завдання розгляду організації в єдності її складових, нерозривно пов'язаних із зовнішнім світом; застосування в процесі управління засобів ситуаційного підходу; визнання соціальної відповідальності менеджменту як перед суспільством у цілому, так і перед колом людей,

які працюють у системі освіти; орієнтація на нові умови і фактори розвитку суспільства; втілення нових принципів управління; гнучке поєднання методів ринкового регулювання з державним регулюванням соціально-економічних процесів; формування та функціонування ринкових суб'єктів господарювання як відкритих і соціально орієнтованих систем; самоврядування на всіх рівнях і перехід до поліцентричної системи господарювання; поєднання ринкових й адміністративних методів управління підприємствами, організаціями й закладами державного сектора економіки [4].

Традиційна система принципів, що відображає організаційно-виробничу сторону управління, була суттєво доповнена при впровадженні в практику в освіті ідей педагогічного менеджменту.

З позицій педагогічного менеджменту, Ю.А. Конаржевским виділені наступні управлінські принципи:

- принцип поваги і довіри до людини;
- принцип цілісного погляду людини;
- принцип співробітництва;
- принцип соціальної справедливості;
- принцип індивідуального підходу в управлінні;
- принцип збагачення роботи педагога;
- принцип особистого стимулювання;
- принцип консенсусу;
- принцип колективного прийняття рішення;
- принцип цільової гармонізації;
- принцип горизонтальних зв'язків;
- принцип автономізації управління;
- принцип постійного оновлення освіти є забезпечення максимальної ефективності процесу професійної освіти людини через єдність управління заданим процесом, а також керівництва педагогами й учнями, студентами, слухачами.

Завдання педагогічного менеджменту визначаються змістом управління. У свою чергу, зміст управління – це сукупність функцій управління, до яких належать: 1) планування; 2) організація; 3) регулювання; 4) контроль; 5) облік; 6) аналіз.

До основних завдань педагогічного менеджменту можна віднести:

- у галузі прийняття та реалізації рішень: планування діяльності підлеглих на різних щаблях ієрархії закладу освіти та перебігу навчально-виховного процесу – розробка стратегії діяльності; оформлення управлінських рішень: складання відповідних планів і програм з чітким визначенням змісту роботи, строків виконання, відповідальних тощо; підготовка та прийняття управлінських рішень, інструктаж підлеглих, підбір кадрів та розподіл обов'язків відповідно до їх психологічних особливостей; з метою регулювання проведення інструктажів у ході виконання рішень та проведення зборів, нарад тощо; здійснення поточного й підсумкового контролю та обліку виконання управлін-

- ських рішень; аналіз роботи учня (студента), академічної групи, педагогів, закладу освіти згідно з ієрархією системи освіти;
- у галузі створення умов, необхідних для виконання рішень: створення сприятливого морально-психологічного клімату в педагогічному та учнівському (студентському) колективах, що сприятиме ефективному досягненню мети освіти; здійснення педагогічного та ділового спілкування в ході реалізації управлінського рішення;
- у галузі підвищення ефективності управління: розробка перспективних напрямів та відбір способів самовдосконалення, управління педагогами, учнями (студентами), навчально-виховним процесом і, відповідно, постановка нових цілей і завдань; формування індивідуального стилю діяльності менеджера, який оптимально враховуватиме всі особливості педагогічного і/або учнівського (студентського) колективу, котрим він керує [2].

Успіх у досягненні основної мети і вирішенні завдань педагогічного менеджменту залежить від ряду умов, які можна поділити на чотири групи:

1. Особистісний фактор керівника (рівень його підготовленості й професіоналізму, його цільові настанови, ціннісні орієнтації та потреби).
2. Морально-психологічний клімат у системі суб’єкт-суб’єктних відносин (стиль відносин та рівень зацікавленості у спілкуванні).
3. Часові характеристики та умови його діяльності.
4. Просторові характеристики та умови його діяльності (матеріально-технічне забезпечення, гігієнічні й естетичні умови).

Функціональну систему педагогічного менеджменту в управлінні сучасним вищим ПНЗ утворюють три головні групи функцій: за цілями управління (орієнтовні); за змістом діяльності закладу (змістові); за процесом управління ним (операційно-технологічні).

Під функцією (від лат. *function* – виконання, здійснення) педагогічного менеджменту розуміють певну діяльність, обов’язок чи роботу менеджера освіти, через яку виявляється суть зовнішніх і внутрішніх зв’язків окремої педагогічної системи з навколишнім середовищем – ринком освітніх послуг [5]

Оскільки сфера національної освіти має певну організаційну структуру, то в ній функціонують різні типи макро-, мезо- і мікропедагогічних систем. З огляду на це в сучасній психолого-педагогічній літературі, коли йдеться про педагогічний менеджмент, найчастіше виокремлюють дві педагогічні системи: мікропедагогічну систему “педагог – учень” як вихідну “клітинку” навчально-виховного процесу і цілісну педагогічну систему – “навчально-виховний заклад”. Через це розрізняють поняття “менеджер освіти”, “менеджер навчально-пізнавального процесу” і “менеджер навчально-виховного процесу”.

Менеджер освіти – це особа, яка професійно здійснює функції педагогічного менеджменту на рівні будь-якої педагогічної системи (від міністра освіти, його заступників, інспекторів відділів освіти і до окремого викладача).

Менеджер навчально-пізнавального процесу – це вчитель, вихователь, викладач, педагог, який виступає в професійній ролі суб’єкта системи управління навчально-пізнавальною діяльністю тих, кого він навчає і виховує.

Менеджер навчально-виховного процесу – це керівник закладу освіти (директор (ректор), його заступники), який виступає в професійній ролі суб’єкта системи управління навчально-виховною (педагогічною) діяльністю працівників освіти.

Предметом праці менеджера сфери освіти є діяльність керованого суб’єкта, спрямована на здобуття освіти того чи іншого виду й рівня.

Для викладача або майстра виробничого навчання – це діяльність студента щодо засвоєння систематизованих знань, умінь і навичок, а також здобуття певних якостей та властивостей особистості. Для ректора вузу (або директора ПНЗ) – це діяльність педагогів конкретного закладу освіти щодо навчання й виховання учнів, студентів, слухачів.

Продуктом праці менеджера сфери освіти є засвоєна учнями, студентами, слухачами освіти інформація, а також наявність у них певних якостей і властивостей особистості.

Результатом праці менеджера сфери освіти є зафіксований за допомогою педагогічної діагностики рівень освіченості та вихованості, рівень розвинутості об’єкта управління, тобто учнів, студентів, слухачів.

Ефективність управління процесами навчання та виховання учнів і студентів значною мірою визначається педагогічною компетентністю менеджера сфери освіти.

Педагогічний менеджмент як діяльність людини базується на принципах наукового управління, враховуючи специфіку об’єкта управління у сфері освіти, оскільки у його ролі виступають: 1) педагоги та учні, студенти; 2) навчально-виховний процес.

Реалізація принципів педагогічного менеджменту практично здійснюється шляхом застосування різноманітних методів управління, які завжди мають бути адекватні поставленим цілям і завданням педагогічного менеджменту. У свою чергу, усі методи педагогічного менеджменту умовно можна розподілити на такі групи: методи психолого-педагогічного впливу; адміністративні методи; економічні методи; методи громадського впливу.

Серед основних критеріїв ефективності професійної праці менеджера сфери освіти виділяють: оптимальність, раціональність, конкретність мети, перспективність, актуальність, активність і самостійність.

Рівні в діяльності менеджера сфери освіти:

- репродуктивний – на ньому керівник обмежується збором інформації про роботу педа-

гогів та повідомленням педагогічному колективу цієї інформації, а також того, що він знає з окремих питань методики професійного навчання та виховання;

- адаптивний – керівник здатний визначати суттєві моменти в роботі педагогів, концентрувати на них увагу педколективу, трансформувати отриману інформацію про роботу колективу в індивідуальні професійні особливості кожного педагога;
- локально-моделювальний – керівник здатний моделювати не тільки окремі аспекти педагогічної діяльності, а і працювати з педагогами з окремих питань навчально-виховного процесу;
- системно-моделювальний – керівник здатний моделювати системний розвиток навчально-виховного процесу в рамках актуальних проблем освіти;
- екстраполяційний – керівник здатний вибудовувати перед педагогічним колективом модель перспективного, випереджального розвитку освітнього закладу на основі вивчення тенденцій соціального прогресу.

Найбільшу ефективність процесу управління закладом освіти можна забезпечити за умови досягнення менеджером системно-моделювального й особливо екстраполяційного рівня управлінської діяльності.

Висновки. Педагогічний менеджмент як концепція управління освітою в умовах суспільства перехідного до ринкової економіки періоду в найбільш зрілому вигляді виявляє свою сутність на рівні функціонування навчальних закладів як теорія, методика і технологія ефективного управління педагогічними системами. Він має певну специфіку і закономірності, зумовлені особливостями його предмета, продукту й результату праці менеджера освіти. Предметом праці

менеджера освіти є діяльність керованого ним суб'єкта, продуктом праці – інформація, знаряддям праці – слово, мова, мовлення. Результат праці менеджера освіти – рівень навченості, вихованості й розвитку об'єкта (другого суб'єкта) педагогічного менеджменту – учнів, студентів, слухачів.

Професійні знання з менеджменту обумовлюють усвідомлення управлінцями, пов'язаними з освітою, трьох різних інструментів управління:

1) організації, ієрархії управління, основний засіб тут – вплив на людину зверху за допомогою мотивації, планування, організації, контролю, стимулювання тощо.

2) культури управління, тобто вироблених і визнаних суспільством, організацією, групою людей цінностей, соціальних норм і установок, особливостей поведінки.

3) ринку, ринкових відносин, тобто відносин, заснованих на купівлі-продажу продукції і послуг, на рівновазі інтересів продавця і покупця

ЛІТЕРАТУРА

1. Маслов В. Принципи менеджменту в установах освіти / В. Маслов, В. Шаркунова // Освіта і управління. – 1999. – № 3. – С. 48.
2. Педагогіка вищої школи / [З.Н. Курлянд, Р.І. Хмелюк, А.В. Семенова та ін.; за ред. З.Н. Курлянд]. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2005. – С. 260–305.
3. Професійна освіта: Словник: / [уклад. С.У. Гончаренко та ін.; за ред. Н.Г. Ничкало]. – К.: Вища шк., 2000.
4. Слєпкань З.І. Наукові засади педагогічного процесу у вищій школі: / З.І. Слєпкань. – К.: Вища шк., 2005. – С. 194.
5. Устемиров К. Профессиональная педагогика / К. Устемиров, Н.Р. Шаметов, И.Б. Васильев; [под ред. К. Устемирова]. – Алматы, 2005. – С. 194–265.
6. Педагогічний менеджмент: навчально-методичний комплекс [електронний ресурс] Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/handle/123456789/307>.

УДК 338.246 (477)

САУХ І.В., к.е.н.,
м. Житомир

ДО ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ “ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА”: УКРАЇНСЬКИЙ КОНТЕКСТ

Анотація: В статті на основі контент-аналізу визначення змісту категорії “економічна безпека” запропонована та обґрунтована сучасна модифікація її інтерпретації. На цій основі сформульована концептуальна модель економічної безпеки в контексті механізмів зростання конкурентоспроможності української економіки.

Ключові слова: економічна безпека, економічні інтереси, конкурентоспроможність, ресурсний потенціал, людський капітал.

Анотація: В статье на основе контент-анализа определения содержания категории “экономическая безопасность” предложена и обоснована современная модификация ее интерпретации. На этой основе сформулирована концептуальная модель экономической безопасности в контексте механизмов роста конкурентоспособности украинской экономики.

Ключевые слова: экономическая безопасность, экономические интересы, конкурентоспособность, ресурсный потенциал, человеческий капитал.

Abstract: In the article on the basis of content analysis of determining the content of “economic safety” category a modern modification of its interpretation is proposed and proved. On this basis a conceptual model of economic safety is formulated in the context of mechanisms of Ukrainian economy competitiveness increase.

Key words: economic safety, economic interests, competitiveness, resource potential, human capital.

Постановка проблеми. Сьогодні, коли світова економіка зазнає системних трансформацій, а економіки окремих країн не завжди своєчасно та адекватно адаптуються до глобальних викликів, питання щодо визначення сутності та механізмів забезпечення економічної безпеки стає важливою науково-практичною проблемою для кожної країни, що ставить за мету сталі економічне зростання та піднесення добробуту населення. Глобальні протиріччя розвитку ХХ ст. актуалізували проблему економічної безпеки, яка має надзвичайно важливе практичне значення. Адже забезпечення захищеності підприємства від загроз є однією з головних цілей управління ним, сфокусованих, перш за все, на забезпеченні його економічної безпеки. Досягнення такої цілі потребує чіткого уявлення про сутність механізмів забезпечення економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вчені, які працюють в цих напрямках, особливу увагу приділяють з'ясуванню суті явища шляхом аналізу факторів та умов, критеріїв економічної безпеки, класифікації загроз економічної безпеки та механізмів їх локалізації. Вищезазначені питання знайшли відображення в роботах зарубіжних науковців: Л. Абалкіна, Л. Брауна, Б. Бузана, М. Дзлієва, Дж. Йочелсона, Х. Мауля, Х. Мальгрема, Х. Моргензана, А. Михайленко, Л. Мієрі, В. Сенчагова, М. Цілінські тощо. Вищенаведені автори підходять до визначення суті та ознак безпеки через дієво-функціональну активність суб'єктів з нейтралізації загроз і небезпек. Подібний

плюралізм у більшості обумовлений досить неоднозначним підходом до виявлення онтологічних характеристик феномену безпеки. В одних випадках безпека розглядається як стан певного об'єкта, в інших – як умова стабільного, стійкого розвитку, в третіх – як результат певних суб'єктивно-управлінських дій. Вказані підходи, на нашу думку, доповнюють один одного, акцентуючи увагу на системні, процесуальні, структурні, функціональні властивості безпечного існування особистості, суспільства, держави, цивілізації в цілому. До того ж плюралізм у розумінні сутнісних характеристик безпеки визначений змістом та особливостями тих реальних систем і механізмів забезпечення безпеки, які складаються в окремих країнах та регіонах.

Сутність поняття “економічна безпека” визначається також в роботах таких українських вчених як О. Власюк, В. Геєць, Б. Губський, Я. Жаліло, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранущенко та багатьох інших. Але, незважаючи на те, що теоретичні засади економічної безпеки вважаються певним чином розвинутими, проте як в Україні, так і за її межами немає єдиного розуміння суті цього поняття. Проблеми економічної безпеки на рівні галузі, підприємств та організацій присвячено достатньо багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних учених, серед яких С.Н. Іл'яшенко, Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко, Т.Б. Кузенко, Є.О. Олейніков, В.В. Шликов та ін. Водночас, не всі аспекти економічної безпеки на рівні галузі та підприємства досліджені на достатньо ґрунтовно-

му та належному рівні. Зокрема, визначення рівня економічної безпеки галузі за станом її конкурентоспроможності, ефективністю використання ресурсного потенціалу є такими, що залишаються поза увагою науковців, або розглядаються ними лише побіжно. Окрім того, потребують вивчення питання досягнення конкурентоспроможності у зв'язку із забезпеченням економічної безпеки на основі ефективного використання ресурсного потенціалу, зокрема в частині людського капіталу. Теоретичні аспекти ефективності управління людським капіталом в контексті досягнення конкурентоспроможності достатньо повно висвітлені в працях Г.Беккера, А.Ф. Лискова, Т. Шульца, Я. Фітценца. (АПЕ №5, 2010, С.38.)

На нашу думку, необхідно більш ґрунтовно дослідити проблематику розробки власної української моделі активної стратегії конкурентоспроможності як забезпечення стану економічної безпеки держави, суспільства, особистості, господарюючих суб'єктів. Ця модель могла б бути вибудованою на основі органічного синтезу американського досвіду активної зовнішньоекономічної діяльності і японського досвіду використання власних внутрішніх, перш за все, інтелектуально-професійних ресурсів і можливостей.

Мета дослідження. На основі контент-аналізу змісту визначень категорії "економічна безпека" здійснити спробу розвитку тезаурусу теорії економічної безпеки в частині окреслення розуміння сутності досліджуваної категорії як забезпечення поступального економічного розвитку суспільства з метою виробництва необхідних благ і послуг, що задовольняють індивідуальні та суспільні інтереси, та досягнення конкурентоспроможності шляхом ефективного використання людського капіталу.

Основні результати дослідження. Як зазначалося, в літературі зустрічаються різноманітні визначення поняття "економічна безпека", тому необхідно визнати відсутність єдиного розуміння суті поняття "економічної безпеки" як в Україні, так і за її межами. Серед українських вчених і спеціалістів-практиків поки що не сформувалося єдиної теоретично і методологічно обґрунтованої точки зору на економічну безпеку як на наукову категорію. Про це свідчить той факт, що на сьогодні запропонована значна кількість визначень економічної безпеки. Зокрема, лише українськими вченими-економістами дано більше двадцяти принципово відмінних трактувань даного поняття, що ускладнює формування дієвої стратегії забезпечення економічної безпеки країни.

Офіційно термін "економічна безпека" було визначено ще в 1985 році у резолюції Генеральної Асамблеї ООН "Міжнародна економічна безпека". В українській науковій школі початок досліджень з даної проблематики припадає на 90-і роки ХХ сторіччя, а поняття "економічна безпека" ввійшло у науковий понятійно-категоріальний апарат не раніше 1994 року, після написання науковцем Г. Пастернак-Тарануцен-

ком підручника "Економічна безпека держави" [17]. В подальшому теорія економічної безпеки пройшла цілу низку етапів. З розвитком соціально-економічних відносин суспільства та під впливом вдосконалення методології їх вивчення економічною наукою термін економічної безпеки розглядався з різних позицій.

В публікаціях початку 90-х років минулого століття економічна безпека розглядалася дослідниками з позиції забезпечення фізичної безпеки підприємства (тобто збереження його майна), а ресурси, які були у розпорядженні підприємства, виступали об'єктом захисту. Економічна безпека переважно трактувалася як система забезпечення умов збереження комерційної таємниці підприємства [5]. В подальшому більшість авторів [8; 17] зміст економічної безпеки визначають як стан захищеності (країни, регіону, галузі, підприємства) від зовнішніх та внутрішніх загроз або факторів негативного впливу. На основі такого підходу відбулася логічна трансформація формулювання категорії економічна безпека як стану захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних загроз [12; 18]. Конкретизуючи попередню наукову позицію, науковці [16; 18] способом забезпечення економічної безпеки детермінують систему захисту економічних інтересів. В цьому контексті складовими стратегії економічної безпеки В. Шликов [18] називає боротьбу з недобросовісною конкуренцією, забезпечення інформаційної безпеки та правовий захист інтелектуальної власності.

Згодом, в міру розвитку і ускладнення ринкових відносин, з'явилося розуміння, відповідно до якого економічна безпека підприємства стала розглядатися не лише в дискурсі зовнішніх умов його діяльності, але й з позиції комплексного аналізу умов, що впливають на підприємство в цілому. В рамках такого підходу [9; 13; 15] ресурси підприємства виступають інструментом забезпечення його економічної безпеки. При цьому специфіка застосування такого інструменту теоретично обґрунтовується поверхнево, а прикладний аспект його використання має здебільшого інтуїтивний характер.

З ХХІ ст. позиції науковців щодо визначення змісту категорії економічна безпека концентруються на аналізі реального стану та ефективного використання ресурсів (країни, регіону, галузі, підприємства). Але цього далеко не достатньо. Вважаємо за необхідне в "ресурсному підході" розрізняти стан ресурсів (ресурсний потенціал) підприємства та ресурсне забезпечення економічної безпеки.

Наступною сходинкою розвитку тезаурусу економічної безпеки слід вважати визначення сутності досліджуваної категорії як забезпечення поступального економічного розвитку суспільства з метою виробництва необхідних благ та послуг, що задовольняють індивідуальні та суспільні інтереси. Саме на цьому етапі авторського контент-аналізу необхідно визнати найбільш плідною теоретичну конструкцію визначення економічної безпеки академіка Л. Абалкіна [2], яка

констатує базові параметри, *передусім економічні*, що є вкрай важливим для подальшого дослідження.

Заслуговує на увагу також позиція [3], згідно якої наявність у підприємства конкурентних переваг є головним чинником забезпечення економічної безпеки. Відповідно до ідеї такого підходу, який пропонується назвати конкурентним, стійкі конкурентні переваги підприємство отримує шляхом безперервного удосконалення існуючих і використання нових ресурсів. Зрозуміло, що будь-яке унікальне поєднання ресурсів, властиве конкретному підприємству, дозволяє йому успішно конкурувати на ринках, забезпечуючи при цьому певні конкурентні переваги і, як наслідок – певний рівень його економічної безпеки.

Проведений контент-аналіз наукових джерел щодо змісту визначень категорії економічна безпека дозволяє здійснити узагальнення та класифікацію основних позицій авторів. Результати такого узагальнення наведено в табл. 1.

Таблиця 1
Систематизація визначень змісту поняття
“економічна безпека” (авторська розробка)

№	Позиція, підхід	Джерело
1	Максимально абстрактне формулювання	[4]; [11]; [19]
2	Механізм протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам	[8]; [17]
3	Забезпечення збереження комерційної таємниці	[5]
4	Досягнення конкурентоспроможності	[1]; [2]; [3]
5	Забезпечення економічної стабільності	[6]; [7]; [10]
6	Захист економічних інтересів	[16]; [18]
7	Ефективність використання ресурсного потенціалу з метою подолання загроз	[9]; [13]; [15]
8	Гармонізація економічних інтересів	[12]; [18]
9	Досягнення конкурентоспроможності шляхом ефективного використання ресурсного потенціалу	Дана стаття

Таким чином, в науковій літературі та господарській практиці сформувалися різні позиції (підходи) авторів щодо сутності поняття “економічна безпека”. Виділені позиції стосуються або інтерпретації економічної безпеки як стану захищеності підприємства від загроз, або як міра гармонізації його інтересів у часі та просторі, або як стану використання корпоративних ресурсів. Узагальнюючи досягнуті результати попередників, зауважимо, що кожен з підходів має незавершений характер через відсутність сформованої логічної залежності економічної безпеки від рівня конкурентоспроможності, що суттєво ускладнює верифікацію запропонованих дослідниками підходів.

Найбільш імовірною причиною наявності різних позицій та підходів є недостатня розробленість теорії

економічної безпеки, методології її дослідження та механізмів забезпечення. Це підтверджує аналіз чинного українського законодавства та робіт вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, який засвідчує плюралізм наукового термінологічного апарату при окресленні та визначенні поняття “економічна безпека”, що значною мірою ускладнює пояснення сутнісних властивостей та конкретних характеристик економічної безпеки.

Порівняння всіх цих визначень переконує в тому, що економічна безпека не може бути одночасно станом, спроможністю і рівнем розвитку економіки, а також, ще й готовністю, і потенційними можливостями інститутів влади. Це також підтверджує наявність значних розбіжностей у розумінні сутності досліджуваної категорії. На нашу думку, з множини суджень щодо того, як потрібно розуміти економічну безпеку і як її вивчати, на сьогодні можливо виділити два принципово відмінних концептуальних підходи.

Сутність першого підходу полягає в тому, що економічна безпека є домінантою або, принаймні, найважливішою характеристикою сучасної економіки. Другий підхід визначає економічну безпеку господарської системи найважливішою умовою (мінімально необхідною умовою) стійкого прогресивного розвитку такої системи. Економічна безпека у цьому випадку стає необхідною ознакою економічно розвинених країн, а категорії “економічна безпека” та “економічний розвиток” розглядаються як цілком рівноправні. На нашу думку, другий концептуальний підхід стосовно економічної безпеки є більш синтетичним та конструктивним в контексті викликів сьогодення.

В сучасних умовах полікритеріальність оцінки економічного розвитку обумовлює визначення економічної безпеки країни (галузі, підприємства) як стану економіки, який з боку суспільства бажано зберегти або розвивати в прогресуючих масштабах. Саме *конкурентоспроможність* в частині реалізації політики ефективності використання та розвитку ресурсного потенціалу стає нормою (обв’язковою умовою) суспільно-економічного розвитку.

Проведений аналіз змісту категорії економічна безпека потребує розкриття її змісту в постулатах низки наступних концептуальних положень:

1) При розгляді системи економічної безпеки необхідно спиратися на важливі теоретичні концепти загальної теорії систем. Система як множина взаємопов’язаних елементів має свої якісні характеристики, а саме: множинність елементів та їх тісний діалектичний зв’язок, сумісність елементів, а також наявність в системі саме таких елементів, які дозволяють отримати нову системну якість. Саме в такому аспекті для ринкової системи господарювання в основу забезпечення економічної безпеки господарюючих суб’єктів включені ідеї структурної, функціональної варіативності як способу забезпечення конкурентоспроможності.

2) Конкурентоспроможність (економічна успішність) та економічна безпека знаходяться у відносинах взаємної обумовленості, оскільки успішність бізнесу іманентно актуалізує стійкість та безпеку господарювання. Вона є важливою складовою економічної безпеки, по суті основним "остовом" її конструкції. Одночасно це відносно самостійна система, яка має свою структуру, внутрішню логіку розвитку та функціонування.

3) В контексті досягнення високого рівня конкурентоспроможності вважаємо за необхідне виділити роль ресурсного потенціалу, зокрема людського. Теорія людського капіталу вперше висунута відомим американським економістом, лауреатом Нобелівської премії Т. Шульцем, а її базова модель розроблена в праці Г. Беккера (також лауреата Нобелівської премії) "Людський капітал". Згідно цієї теорії людський капітал є вагомим джерелом економічного зростання (а, отже, і конкурентоспроможності).

4) Ефективна діяльність економічної системи створює об'єктивні умови та суб'єктивні мотиваційні механізми формування інтересів різних сторін соціально-економічних відносин, що безперечно відноситься до факторів забезпечення національної конкурентоспроможності, економічної самодостатності і безпеки.

5) Для країн з ринковою, донедавна з перехідною економікою, які перебувають в зоні системної кризи (Україна, Російська Федерація та інші), найбільш оптимальна модель забезпечення економічної безпеки мала б базуватися на поєднанні ресурсів стабільності, керованості і дозованого економічного ризику в тих сферах господарювання, які давали б можливість отримати максимальну соціально-економічну поточну ефективність. Реалізація такої моделі економічної безпеки передбачає раціональне використання "точкових технологій" господарювання, зорієнтованих на максимальну результативність в мінімально стислі терміни. До того ж, економія часу стає тут базовою умовою у господарській успішності та економічній безпеці.

Висновки. Зростання ентропійності глобального розвитку, неефективність систем багатостороннього регулювання світового господарства зумовлює посилення ролі національної регуляторної політики в контексті конкурентоспроможності з метою забезпечення економічної безпеки. Авторський контекст теоретичної рефлексії сутності феномену економічної безпеки дозволяє вибудувати внутрішню логіку, причинно-наслідковий "ланцюг" її формування і розвитку, який включає наступні ланки: економічні інтереси – конкурентоспроможність – ресурсний потенціал – людський капітал – економічна безпека.

У зв'язку з цим постають ще дві методологічно важливі проблеми. Перша, це взаємозв'язок між структурою системи і цілями її "життєдіяльності". Друга – аксіоматичність цілей "випереджального" розвитку, "національної конкурентоспроможності", "економіч-

ного і національного суверенітету", яка ще не доведена історичним досвідом. Саме тому розробка власної української моделі економічної безпеки актуалізує проблематику конкурентоспроможності національної економіки, осмислення її системних, структурних, функціональних властивостей та ієрархічних характеристик.

Основою державної стратегії економічної та в цілому національної безпеки, на наш погляд, повинна стати ідеологія розвитку (система наукових поглядів, що включає не лише економіку, а й філософію, соціологію, інформатику, право, політологію та геополітику тощо), яка враховує стратегічні пріоритети, національні інтереси, внаслідок чого загрози безпеці зводяться до мінімуму. Якщо ринкові механізми до цього часу не здатні були вивести країну на шлях розвитку, то необхідно на основі комплексного аналізу ринкової ситуації закласти нові парадигми зростання конкурентоспроможності. Без ідеології розвитку, без культивування промислового та інноваційно-технічного зростання неможливо вирішити такі завдання економічної безпеки, як збільшення доходів бюджету, забезпечення прийнятного рівня зайнятості населення, підвищення добробуту та якості життя і соціальної захищеності населення. Відтак логічна послідовність повинна охоплювати систему: (1) національна ідея (призначення нації (соціуму) і держави як інструменту її реалізації); (2) модель суспільного ладу і соціально-економічного розвитку; (3) національні інтереси в межах такої моделі; (4) стратегічні цілі соціально – економічного розвитку та ймовірні стратегічні загрози для їх досягнення; (5) концепція національної конкурентоспроможності у короткостроковій та довгостроковій перспективі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України "Про основи національної безпеки України" від 19.06.2003 №964-4//Відомості Верховної Ради (ВВР).-2003.-№39. – с.351.
2. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их поражение / Леонид Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4–13.
3. Азарова А.О., Гаврилова О.В. Розробка методики визначення економічної безпеки підприємства [Текст] / А.О. Азарова, О. В. Гаврилова // Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць: у 4 т. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – Випуск 191. – Т. 3. – С. 719–720.
4. Андриенко В. Н. Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия / В. Н. Андриенко // Вісник східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2008. – № 8. – С. 12–17.
5. Белов В., Полянський А. Правовая охрана конфиденциальности коммерческой тайны [Текст] / В. Белов, А. Полянський // Право и экономика. – 1993. – № 13–14. – С. 12–21.
6. Грунин О. Экономическая безопасность организации / О. Грунин, С. Грунин. – СПб.: Питер, 2002. – 160 с.
7. Губський Б.В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення / Б.В. Губський. – К.: Укрархбудінформ, 2001. – 121 с.
8. Економічна безпека підприємств, організацій та установ. / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький та ін. – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.

9. Економічна безпека. / за ред. З. С. Варналія. – К.: Знання, 2009. – 647 с.
10. Жаліло Я.А. До формування категоріального апарату науки про економічну безпеку / Я.А. Жаліло // Стратегічна панорама. – 2004. – № 3. – С. 12–16.
11. Ковалев Д. Экономическая безопасность / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48–51.
12. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Лященко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
13. Кузенко Т. Б. Планування економічної безпеки підприємств в умовах ринкової економіки: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. – К., 2004. – 18 с.
14. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К.: КВЦ, 1999. – 462 с.
15. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / под ред. Е. А. Олейникова. – М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1997. – 288 с.
16. Новікова О. Ф. Економічна безпека: концептуальні визначення та механізми забезпечення: монографія / О. Ф. Новікова, Р. В. Покотиленко. – Донецьк: НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2006. – 408 с. с. 7.
17. Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави / під ред. проф. Б. Кравченка. – К.: 1994. – 140 с.
18. Шлыков В. В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В. В. Шлыков. – СПб: Алетейя, 1999. – 140 с.
19. Экономическая безопасность России. / под ред. В.К. Сенчагова. – М.: Дело, 2005. – 896 с.

УДК 338.12:636.034/082.22

САХНО Л.С.,
м. Біла Церква

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ СКЛАДНИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЛЕМІННИХ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА В КИЇВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Анотація. У статті досліджено вплив організаційно-виробничих складників на забезпечення конкурентоспроможності племінних підприємств молочного скотарства. Виявлено причини стримування реалізації потенціалу племінної молочної худоби. Виявлено проблеми підвищення якості молочної продукції та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: Конкурентоспроможність, племінне молочне скотарство, генетичний потенціал, виробничі ресурси, порода, породність, класність, якість молочної сировини

Аннотация. В статье исследовано влияние организационно-производственных составляющих на обеспечение конкурентоспособности племенных предприятий молочного скотоводства. Выявлены причины сдерживания реализации генетического потенциала племенного молочного скота. Выявлены проблемы повышения качества молочной продукции и предложены пути их решения.

Ключевые слова: конкурентоспособность, племенное молочное скотоводство, генетический потенциал, производственные ресурсы, порода, породность, классность, качество молочного сырья.

Abstract. The article examines the impact of organizational and industrial components to ensure the competitiveness of enterprises maloney breeding cattle.. The reasons for containment of potential breeding dairy cattle. The problems to improve the quality of dairy products and suggested solutions.

Key words: competitiveness, breeding dairy cattle, genetic potential, production resources, breed, breeding, klassnosti quality of raw milk materials quality.

Постановка проблеми. Одним із головних завдань молочного скотарства як однієї з пріоритетних галузей тваринництва, є забезпечення виробництва молока та продуктів його переробки в обсягах, що відповідають нормам продовольчої безпеки країни та стандартам якості продуктів молочного напрямку. Стратегічним орієнтиром галузі є забезпечення конкурентоздатності продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Нині основною проблемою галузі є зменшення обсягів виробництва продукції і поголів'я тварин в усіх племінних підприємствах різних форм власності. Так, у порівнянні з показниками 1990 року на початок 2012 року поголів'я великої рогатої худоби

племінних молочних порід зменшилося більш як у 3 рази, виробництво молока скоротилося майже у 2,5 рази. Ринок продажу племінного молодняка молочних порід практично припинив своє функціонування. За попередні три роки на ринку молока практично також не відбулося значних структурних зрушень, в силу відсутності впроваджень системних інвестиційних проектів.

Вирішення цього та ряду інших завдань передбачає оновлення та модернізацію матеріально-технічної бази галузі за рахунок підвищення її інвестиційної привабливості, забезпечення потужної кормової бази, дотримання технології утримання тварин та техноло-

гічного процесу одержання молочної сировини, здійснення селекційних програм з поліпшення відтворення існуючих порід. Саме тому, нагальною потребою є відродження галузі на якісно новій основі за рахунок створення потужного біоресурсного потенціалу з урахуванням усіх переваг та можливостей зниження дії факторів ризику.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розв'язання проблем розвитку молочного скотарства належить визначним вітчизняним вченим-економістам, В.Я. Амбросову, П.С. Березівському, В.І. Бойку, О.Є. Данилевській, В.Н. Зимовцеві, Н.Г. Копицею, П.К. Канінському, М.М. Ільчуку, С.О. Шевельовій, О.М. Шпичаку, П.В. Швабу та ін. Однак у наукових працях недостатньо висвітлено роль організаційно-економічних складників біовиробничого потенціалу у забезпеченні конкурентоспроможності племінних підприємств молочного скотарства із урахуванням сучасних умов розвитку.

Постановка завдання. Метою дослідження є ідентифікувати та систематизувати основні організаційно-економічні складники конкурентоспроможності підприємств молочного скотарства та визначити їх вплив забезпечення прибутковості підприємств молочної галузі

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнення результатів наукових досліджень вітчизняних вчених дозволило із чисельних факторів макро- і мікросередовища, що впливають на рівень конкурентоспроможності функціонування підприємств молочного скотарства та ефективний розвиток основний – племінну тварину як засіб та предмет виробництва. У молочному скотарстві господарсько-корисні ознаки тварин залежать від багатьох факторів середовища, які сприяють або стримують повне використання генетичної цінності, а як наслідок, і біовиробничого потенціалу в цілому.

Основною якісною характеристикою племінного потенціалу є порода тварин, породність та класність. Результати дослідження свідчать, що до основних порід молочного напрямку продуктивності Київської області належать: українська чорно-ряба молочна, яка у структурі стада посідає близько (60%), чорно-ряба голштинська – (26,2%) українська червоно-ряба – (11%) [2, с.11]. Зазначимо, що продуктивне стадо молочної худоби, яке розводять у господарствах Київщини майже повністю є породним. Однак, питома вага чистопородних тварин які мають найбільш високий економічний потенціал складає лише 65%.

Водночас, дані проведеного бонітування корів свідчать про значну частку некласних тварин – 65,3 %. Так, відомо, що класність відображає комплексну біологічну оцінку тварини та відповідність стандартам породи, походження, породності та продуктивності. Вищезазначене дозволяє зробити висновок, що рівень проведення селекційної роботи на підприємствах є досить низьким. Так, фактична система селекції чорно-

рябої худоби Київської області забезпечила щорічний генетичний прогрес за рахунок добору чотирьох категорій племінних тварин на рівні 16,5 кг в рік, або на 0,61%, а червоно-рябої на 10,4 кг, або на 0,22 %. На практиці для визначення рівня ведення селекційно-племінної роботи, рекомендують розраховувати ефект селекції за формулою [4]:

$$Dh2G = n$$

D – селекційний диференціал;

h2 – коефіцієнт унаслідування молочної продуктивності;

n – генераційний інтервал.

Таким чином, селекційний диференціал (d) можна розрахувати шляхом визначення різниці в надоях від корів товарного стада та племінних (як основного ядра популяції). Коефіцієнт унаслідування молочної продуктивності (h2), незалежно від породи складає 0,2–0,3; генераційний інтервал (n), як правило, становить 5 років. Відомо, що у поліпшенні продуктивних якостей молочної худоби велике значення мають племінні підприємства. Від кількості та якісного складу поголів'я, виділеного у племінне ядро, залежать темпи вдосконалення всього масиву продуктивних тварин. Характерною особливістю племінних молочних корів є те, що високі надої, як правило, добре поєднуються із інтенсивністю формування складових компонентів молока. Дослідженнями доведено, що прилиття крові голландських бугаїв коровам чорно-рябої породи сприяло збільшення надою на 703 кг, а основних компонентів молока: жиру, білка та сухих речовин – відповідно на 0,15; 0,17 і 0,02 % [5]. Однак, поліпшення популяції молочної худоби Київського регіону за рахунок використання голштинської худоби не супроводжувалося адекватним покращенням умов утримання та годівлі. Так, у господарствах із низьким рівнем годівлі та утримання корів, особливо з високою часткою спадковості за голштинською породою (75% і більше), спостерігається підвищення частоти вибуття із стада через різні захворювання, порушення відтворної здатності та різке зниження продуктивності. Проте, на підприємствах з низькою часткою крові за голштинською породою мають вищі показники порівняно з висококровними тваринами за надоєм – на 370 кг, терміном використання – на 1,3–2 лактації [6]. Так, основними причинами вибуття корів із стада різні захворювання (84,1%), а вибраковка корів за низькою продуктивністю – 15,9 %. Захворювання корів в першу чергу пов'язані з невідповідними технологічними та експлуатаційними умовами їх утримання [7, с. 9] Отже, у формуванні високопродуктивного молочного стада провідна роль належить вдосконаленню племінних якостей худоби на основі відтворення кращих генотипів, здатних при реалізації їх генетичного потенціалу поєднувати в собі і високу якість молока, і сталу продуктивність при одночасному забезпеченні належних умови утримання та експлуатації.

Важливе значення для забезпечення підвищення економічної ефективності ведення галузі має період

продуктивного використання корів. Так, за даними багаторічних досліджень, максимальне проявлення продуктивності, зумовленої генотипом спостерігається на 4–5 лактаціях, а за сприятливих умов утримання та годівлі корови зберігають вигідну для господарства продуктивність до 10 лактацій і більше [8, с.18]. Як свідчать розрахунки, племзаводи мають досить низький рівень господарського використання корів, 0,51–0,56%, при тривалості продуктивного використання 1,9–2,9 лактації, що пояснюється низьким рівнем коефіцієнта мінливості C_v від 20,3 до 21,3%, який свідчить про залежність рівня надою від багатьох чинників як генотипового так і середовищного характеру, а також про високі можливості проведення відбору тварин. Генетичний потенціал тварин досліджуваних підприємств реалізований лише на 70,3–78,2%, це пояснюється тим, що тварини не повністю адаптувалися в умовах даних господарств.

Інтенсивний оборот дійного стада не лише негативно впливає на селекцію, але й призводить до значних збитків. Так, в нинішніх економічних умовах капітальні вкладення на вирощування ремонтних телиць не відшкодовуються виручкою від реалізації їхньої живої маси в межах 26,7–38,5% (табл. 1).

Важливого практичного значення для оцінки ефективності використання молочних порід має визначення економічного ефекту від розведення тієї чи іншої породи. Його розрахунок здійснюють на основі наступної формули, [9, с.452].

$$E = Ц \times \frac{C \times П}{100} \times Л \times К$$

Е – вартість додаткового молока;

Ц – закупівельна ціна 1 кг молока;

С – середня продуктивність ровесниць вихідної породи, кг;

П – середнє перевищення надоїв на одну корову певної породи;

Л – постійний коефіцієнт – 0,75, пов’язаний із додатковими витратами на продукцію;

К – поголів’я корів нововведеної лактуючої породи.

Важливою складовою забезпечення високого рівня ефективності молочної галузі є собівартість одиниці продукції, ціна та рівень рентабельності її реалізації.

Так, аналізуючи рівень рентабельності реалізації молочної сировини протягом 2007–2011 рр, зазначимо, що він значно варіював, – від 13,7% у 2007 р., до –2,7% збитку у 2011 р. (табл. 2). Різке зниження рівня рентабельності із 13,7% у 2007р. до показника збитковості – 1,8 % у 2008р., пов’язане зі зниженням ціни реалізації молока 1ц молока на 4,5 % при одночасному зростанні собівартості на 10,6 %.

Стимування зростання закупівельних цін пояснюється низьким рівнем купівельної спроможності населення, погіршенням якості молочної сировини та штучним заниженням цін переробниками продукції. Так, індекс споживчих цін на молоко в Україні у 2011 р. склав 119,6%, індекс цін виробників молочних продуктів та морозива –124,5%, закупівельних цін на молоко – 96,1 %

Особливого значення для забезпечення умов ефективного функціонування молочної скотарства набувають показники якісного складу продукції. Так, жирність молока, проданого переробним підприємствам агроформуваннями Київської області протягом досліджуваного періоду (з 2008 по 2011р). становила близько 3,4%. Інформаційні дані щодо вмісту білка в молоці – відсутні. Тому, вважаємо доцільним включити до статистичної звітності також і показник вмісту білка, що дозволить більш об’єктивно і повно досліджувати якість продукції. Крім того, нині важливого значення набувають показники екологічності продукції. Надмірне та часто неконтрольоване техногенне навантаження на навколишнє середовище, в тому числі внесення гербіцидів, пестицидів та інших засобів захисту рослин, призводить не лише до порушення мінерального живлення тварин, але є обмежуючим фактором виробництва якісної та екологічно безпечної продукції. Тому, доцільним на нашу думку встановлювати різні рівні цін реалізації молочної сировини урахуванням вмісту в ній не тільки основних якісних показників – жиру, білка, соматичних клітин, бактеріальної забрудненості, кислотності, але й показників вмісту допустимих рівнів важких металів та інших шкідливих речовин Порівнюючи якісні показники молока за даними молокопереробних підприємств

Таблиця 1

Відшкодування капітальних вкладень на введення у стадо корів молочних порід*

Показники	Одиниці виміру	Порядковий номер лактації							
		1	2	3	4	5	6	7	8
Капітальні вкладення на введення у стадо вибулих корів	тис. грн	122,7	149,9	184,6	229,4	288,2	392,6	497,0	627,5
Сума виручки від реалізації продукції	тис. грн	89,9	104,1	126,2	152,5	186,9	248,2	309,4	385,9
Збиток від реалізації вибулих корів	тис. грн	-32,8	-42,8	-58,4	-76,9	-101,3	-144,1	-187,6	-241,6
Частка не відшкодованих капітальних вкладень, %	тис. грн	26,7	29,1	31,6	33,5	35,1	36,8	37,7	38,5

*Джерело: [2]

Таблиця 2

*Економічні результати від реалізації молока агроформуваннями Київської області**

Показники	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Кількість агроформувань (всього)	288	257	215	186	161
Реалізовано молока, ц	2097758	1896528	1693035	1767895	1891269
Повна собівартість, тис. грн.	203637,4	203664,8	225945,7	338850,6	363118,1
Прибуток, тис. грн.	27941,5	-3719,7	25833,1	-12138,5	-9787,8
Повна собівартість 1 ц, грн	97,07	107,39	133,46	191,67	192,00
Ціна реалізації 1 ц, грн	110,39	105,43	148,71	184,80	186,82
Рівень рентабельності, (збитковості)%	13,7	-1,8	11,4	-3,6	-2,7
Кількість господарств, що одержали збитки від реалізації молока	140	173	100	96	94
Збиткові в % до загальної кількості агроформувань	48,6	67,3	46,5	51,6	58,3

*Джерело: складено за даними Головного управління статистики у Київській області

Білоцерківського району Київської області (табл.3), видно чітку диференціацію цін залежно від сортності молокоси́ровини. Так, різниця в ціні між молоком екстра та першого сорту складає 6,5–9,3%, вищого та першого сорту – 10–15%, першого та другого – 20–25%. Однак, за аналізований період спостерігається скорочення частки високоякісної сировини на 18,1 в.п. Таке скорочення можна пояснити недотриманням санітарних та технологічних норм виробництва молока високою часткою виробництва продукції підприємствами населення. Для того, щоб забезпечити високий рівень якості молока необхідно удосконалювати технологію його виробництва: використовувати машинне доїння з маніпуляторами (забезпечує своєчасне відключення апаратів та цим самим попереджує хвороби вим'я), молокопровід, фільтрування та охолодження молока. Це економічно та технологічно можливо лише на великих тваринницьких комплексах. Прикладом створення таких підприємств є ТОВ "Українська молочна компанія," що у Згурівському районі, ДП ДГ "Шевченківське" ПБ у Тетіївському, ТОВ "АФ Київська у Макарівському районі, ЗАТ "Агро-Регіон" у Бориспільському районі, СВК "Перемога" у Кагарлицькому районі, ТОВ "Матюші" та СВК ім. Щорса у Білоцерківському районі Київської області.

Відомо, що найбільш вагомим чинником, що впливає на зміну молочної продуктивності є рівень якості та збалансованості раціонів годівлі. Залежність продуктивності корів від рівня годівлі досить велика, та дозволяє будувати інформаційні статистично значимі регресійні моделі тільки на основі змінних величин. Так, були отримані регресійні рівняння для 2010 та 2011 рр.

$$Y_1 = 58,0518X_1 + 936,701,$$

$$Y_2 = 43,3118X_2 + 999,49,$$

де, X_1 та X_2 – витрати кормів на 1 ум. голову, ц. к.од. Розраховані коефіцієнти регресії дали змогу зробити висновок, що у 2010 р. збільшення витрат кормів на 1 ц. к.од. давало приріст надою на 48 кг, а у 2011 р на 33 кг. Як свідчать дані дослідження, найбільш чутливою до покращення якості та збалансованості раціонів годівлі

є молочна худоба чорно-рябої породи. Так, при збільшенні частки перетравного протеїну у раціоні на 1г/к.од (при фактичному середньому рівні 80г/к.од), надій підвищується на 71,9 кг. Отже, повноцінна збалансована годівля є основою високої та стабільної продуктивності корів і з підвищенням надоїв витрати обмінної енергії кормів на одиницю продукції зменшуються. Тому, при оцінці кормової бази молочного скотарства доцільно враховувати не тільки ефективність її виробництва, але і рівень використання.

Висновки з даного дослідження. Основними складовими елементами забезпечення конкурентоспроможності, племінних підприємств молочної галузі є порода, породність, класність, технологічний процес та рівень проведення селекційно-племінної роботи, що в свою чергу впливають на якість та ціну молокоси́ровини.

Ефективність підприємств молочного скотарства неможлива без розвиненої системи інформаційного забезпечення та доступу до об'єктивної інформації підприємств-переробників. З метою нарощування виробництва молока та окупності галузі молочного скотарства, необхідно вживати заходів щодо скорочення витрат виробництва продукції шляхом запровадження системи постійної селекційно-племінної роботи в молочних стадах, удосконалення технологічного процесу виробництва для забезпечення якнайшвидшої адаптації висококласних тварин до умов утримання та більш повної реалізації їх генетичного потенціалу. Запровадження системи контролю за якістю молока, обліку та моніторингу витрат на реалізацію продукції, кооперація виробництва дозволить подолати труднощі, пов'язані із зовнішньою конкуренцією при вступі України до СОТ та вимогами законодавства Європейської співдружності з питань щодо якості продукції.

ЛІТЕРАТУРА

1. Мадісон В. Проблеми Українського скотарства: погляд зсередини і ззовні / В. Мадісон // Пропозиція.– 2007 №4 С.134.

2. Програма селекційно-плеємної роботи та відтворення у молочному скотарстві Київської області / О.В. Покотило, В.Л. Левченко, М.Я. Єфіменко, П.С. Коваленко, П.І. Шаран. – К, 2010. – 57 с.

3. Судика В.В. Оптимізація селекційного процесу в популяціях молочної худоби: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд.с.-г. наук: спец 06.02.01. “розведення та селекція тварин”/ В.В. Судика – с.Чубинське Київської області. – 2004 – 19 с.

4. Совершенствование воспроизводственного процесса в молочном скотоводстве в новых условиях хозяйствования / Н.И. Вьюн Николаев. 1996–Деп. в ДНСТБ УААН №1552 Ук. 6.

5. Полупан Ю.П. Генетична детермінація ефективності довічного використання чорно-рябої молочної худоби / Ю.П. Полупан, Л.Н. Резнікова // Розведення і генетика тварин:

Міжв. темат. наук. Збірник – К: Аграрна наука, 2003. – Вип.35. – С. 108–117.

6. Ставецька Р.В. Тривалість продуктивного використання корів як фактор селекційного та економічного прогресу у молочному скотарстві / Р.В. Ставецька // Розведення та генетика тварин: Міжв. темат. наук. Збірник –К: Аграрна наука, 2001. – Вип.34. – С. 210–211.

7. Шкурко Т.М. Продуктивне використання корів молочних порід/ Т.М Шкурко монографія. – Дніпропетровськ, ІМА – Прес, 2009. – 240 с.

8. Эйсер Ф.Ф. Племенная работа с молочным скотом / Ф.Ф. Эйсер – М.: Агропромиздат, 1986. – 184 с.

9. Матеріали апробації української червоно-рябої молочної породи. Зубець М.В., Буркат В.П., Хаврук О.Ф. – К.: 1994. – С. 452.

УДК 338.24.021.8

СІРКО А.В., д.е.н.,
НАЙДИЧ Н.М., к.е.н.
м. Вінниця

ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ: ІНСТИТУЦІЙНІ БАР'ЄРИ ТА ЇХ УСУНЕННЯ

Анотація Аналізуються недосконалості та прогалини інституційного середовища, які істотно деформують і гальмують розвиток ринкових відносин у земельній сфері України; визначені напрямки посилення регулюючої ролі держави на ринку продуктивної землі.

Ключові слова: ринок землі, земельна власність, інституційні бар'єри, роль держави.

Аннотация Анализируются несовершенства и пустоты институциональной среды, которые существенно деформируют и тормозят развитие рыночных отношений в земельной сфере Украины; определены направления усиления регулирующей роли государства на рынке производительной земли.

Ключевые слова: рынок земли, земельная собственность, институциональные барьеры, роль государства.

Abstract The article considers disadvantages and failures of institutional environment which can make the process of the development of the market relations on the Ukrainian land market much slower and distorted. The approaches to the enhancement of the state regulatory role on the market of productive land are found.

Key words: land market, land property, institutional obstacles, state role.

Постановка проблеми у загальному вигляді.

У ринковій системі господарювання земля слугує одним із базових факторів (ресурсів) виробництва (поряд із працею та капіталом). Включення землі в економічний оборот – необхідна передумова її ефективного розподілу та використання як обмеженого (рідкісного) виробничого ресурсу, потужний стимулюючий засіб залучення інвестицій в аграрний сектор економіки. Ось чому майже повсюдно у розвинених демократичних країнах запроваджено економічний, або суть ринковий, оборот продуктивних земель. Разом із тим, за тамтешніх умов упродовж багатьох десятиліть і навіть століть склалося таке інституційне середовище, котре, враховуючи обмеженість і виняткову цінність цього природного ресурсу (дару), передбачає посилене регулювання державою земельних правовідносин, зокрема щодо набуття права власності й оренди

земельних ділянок, забезпечення раціонального використання та відчуження родючої землі. На цій основі, певна річ, сформувалися відповідна інфраструктура та культура людських взаємовідносин, цивілізоване ставлення до земельної складової національного багатства з боку підприємців, держави та суспільства в цілому.

Унаслідок історичних обставин Україна і через два десятиліття з часу здобуття державної незалежності, на превеликий жаль, все ще не спромоглася інституційно облаштувати ринок продуктивних земель, а відтак і задіяти економічні важелі для істотної капіталізації аграрного виробництва й насичення внутрішнього ринку його продукцією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема ринкового обігу продуктивних земель за умов розвиненої ринкової економіки аналізується економістами

зазвичай у загальному контексті ринку факторів виробництва, з акцентуванням уваги на проблематиці утворення і справедливого розподілу рентних доходів у землекористуванні. Такий підхід науковців видається цілком зрозумілим, якщо зважити на реалії економічно розвинених країн із усталеними нормами суспільного життя.

Однак в Україні, як і в інших пострадянських країнах, де повноцінний ринок ще формується, реальна ситуація із ринком продуктивної землі потребує значно більшої уваги дослідників. Адже тут, як показали гіркі уроки масової приватизації державних підприємств, проведеної форсованими темпами на догоду примітивним абстрактним моделям ринкових реформ, сільськогосподарська земля може стати і вже навіть стає об'єктом всенародного грабежу [2–6]. У попередні роки вітчизняні науковці та науковці близького зарубіжжя більшою мірою були втягнуті в дискусію щодо доцільності перетворення землі в товар [1–3]. Тепер же, вочевидь, з огляду на масштабність тіньових процесів переділу землі та налаштованість уряду легалізувати земельний ринок, їх думка прикута переважно до необхідності інституційно-правового та організаційно-економічного забезпечення цивілізованого ринку землі, усунення у цьому зв'язку загроз для національної безпеки [8–10].

Формулювання мети статті.

У рамках цієї статті ми ставимо за мету визначити найбільш істотні інституційні бар'єри, що деформують принципи функціонування ринкових відносин у земельній сфері та дискредитують саму ідею ринкового обороту продуктивної землі. Підсумком нашого теоретичного аналізу зазначеної проблеми має стати обґрунтування головних напрямків усунення таких бар'єрів та забезпечення суспільства від деструктивних наслідків ринкової капіталізації землі.

Виклад основного матеріалу.

Усі теоретичні дискусії щодо доцільності та ефективності ринку землі ґрунтуються на розумінні специфіки землі як засобу виробництва в аграрному секторі економіки. Це – необхідна умова реалістичного і конструктивного аналізу нашої проблеми. Тому виокремимо найважливіші, з нашого погляду, особливості сільськогосподарської землі як економічного ресурсу.

По-перше, на відміну від інших видів економічної діяльності, де земля створює лише умови для виробничого процесу (слугуючи місцем розташування об'єктів), в аграрному виробництві земля слугує головним фактором (ресурсом) виробництва.

По-друге, земля, придатна для виробництва сільськогосподарської продукції, сама по собі є рідкісним, кількісно обмеженим ресурсом, який неможливо створити, замінити іншим чи накопичити. Це – унікальний дар природи. Між тим, родючі землі постійно відводяться під будівництво промислових та інших об'єктів, забудову міст, прокладку доріг, трубопроводів тощо. Цей повсюдний у світі наступ міст на

села відчутно зменшує запас земельного ресурсу для виробництва аграрної продукції. І через те, що, з одного боку, загальна пропозиція землі є повсякчас величиною фіксованою та абсолютно нееластичною (її неможливо збільшити), а з другого, – попит на сільськогосподарську продукцію невинно зростає, всезагальною закономірністю стало неухильне зростання вартості аграрної продукції, і відповідно вартості самої землі. Причому це подорожчання землі і сільгосппродукції останнім часом значно прискорилося, породивши глобальну продовольчу проблему.

По-третє, земля, на противагу усім рукотворним засобам виробництва, не зношується і не застаріває морально, а за раціонального використання її якість може навіть поліпшуватися (підвищення її родючості).

По-четверте, аграрне виробництво технологічно й економічно тісно переплітається з природними процесами, які відіграють у ньому визначальну роль (кліматичні умови, якість землі тощо).

По-п'яте, землі, придатні для аграрного виробництва, слугують природним засобом забезпечення зайнятості сільського населення, пом'якшення негативних наслідків урбанізації.

По-шосте, ключовим для розвитку підприємництва на селі є питання земельної власності, від вирішення якого залежать умови доступу до землі як ресурсу, організаційні форми господарювання, а відтак, і стимули для підприємницької діяльності. Приватна власність, звісно, створює потужні стимули для підприємницької ініціативи, але, коли її об'єктом стає земля, то, з одного боку, через кількісну обмеженість землі створюються суттєві обмеження для вільного вкладення капіталу в аграрне виробництво ("земля зайнята"), а з другого, – виникає загроза нераціонального використання сільськогосподарської землі як національного багатства, протиставлення вузькоогоїстичних приватних інтересів суспільним потребам.

Отож, як бачимо, аграрне виробництво дійсно вирізняється принциповими особливостями, які кореняться у його залежності від природних біологічних (фізіологічних) процесів і, цілком зрозуміло, відчутно впливають на активність і продуктивність підприємницької діяльності у цій сфері.

Необхідною умовою і результатом виникнення та розвитку ринку землі є приватна власність на землю. Ринкові процеси взагалі невіддільні від приватновласницьких відносин людей: з одного боку, відчужувати через продаж можна тільки те, чим можеш розпоряджатися, тобто бути дійсним власником; а з другого, – завдяки купівлі ринкових активів, передусім засобів виробництва, збільшується чисельність ділових людей (підприємців), які організовують товарне виробництво і посилюють конкуренцію. І ця взаємодія відбувається постійно.

Свідомістю пересічної людини усяка приватна власність зазвичай сприймається як ніким і нічим необмежене право розпоряджатися активами (майном)

на власний розсуд. Однак таке судження, історія якого бере початок ще від римського права, сьогодні спростовується, коли йдеться про привласнення виробничих ресурсів, особливо землі. Власність, з погляду економічної теорії, є тим соціальним інститутом, який регулюється державою і суспільством. В економічно розвинених, правових державах право власності не є закостенілим, його розвиток іде шляхом розширення і диференціації цього поняття в залежності від об’єкта привласнення з одночасною обмежуючою регламентацією задля того, щоб захистити суспільні інтереси від свавілля приватних власників. Зважаючи на особливу значущість продуктивної землі для життєдіяльності теперішнього суспільства і майбутніх поколінь, право земельної власності жорстко обмежується саме таким чином, аби забезпечити раціональне використання землі і ввести її купівлю-продаж у контрольоване державою і громадськістю русло. Це дуже важлива методологічна посилка, яку необхідно враховувати в ході інституційного облаштування ринку землі в Україні.

Щодо питання, бути чи не бути ринку землі, то в країнах Заходу його вирішила сама історія, а точніше, назріла економічна необхідність – забезпечення ефективного і конкурентоспроможного (на внутрішньому і зовнішньому ринках) аграрного виробництва. Тому приватна власність на землю і ринок землі сформувалися значно пізніше приватної власності на інші фактори виробництва та ринкового обміну взагалі.

Як показує світова історія, проникнення ринкових сил у сферу земельних відносин повсюдно відбувалося складно, з різною швидкістю та інтенсивністю. Ринкові сили поступово зламали замкнутий, натуральний характер колишнього землеробського господарства. Економічна вигода, яку, за великим рахунком, несе ринок своїм учасникам, узяла гору.

Однак у Російській імперії, до якої входила Україна, формування ринку землі значно припізнилося [7]. Тут його найбільше гальмували: по-перше, кріпосна система господарства, яка набувала дедалі жорсткіших форм гноблення селянства; по-друге, общинне (громадське) землеволодіння, яке істотно обмежувало земельні права селян, проводячи часті переділи земельних ділянок і диктуючи свої сівозміни; по-третє, православне християнство, ідеологія якого нав’язувала людям пасивний, покірний спосіб життя. Збереження навіть після скасування у 1861 р. кріпосного права елементів панщинної (відробіткової) напівфеодальної системи, а також істотних обмежень особистої свободи селян з боку общини та православної релігії, зумовило повільний і болючий для селян перехід до капіталістичних методів ведення господарства. Цей період розтягнувся фактично до початку XX ст.

Спробою інтенсифікувати розвиток аграрного товарного виробництва в Російській імперії була Століпінська аграрна реформа (1906–1916 рр.), унаслідок якої прискорився розвиток ринку землі і підприємництва на селі, притік інвестицій та індустріалізація аграрного виробництва. Хоча, звичайно, при цьому посилювалося і розшарування селянства, загострилися соціальні суперечності. Але невдовзі тодішню реформу було згорнуто через політичний розбрат та підступне вбивство реформатора – глави уряду.

Безумовно, відсутність усталеної віковичної ринкової традиції землекористування накладає суттєвий відбиток на теперішні трансформаційні процеси в Україні. Змінилася у гірший бік, за великим рахунком, психологія самих селян, зникло шанобливе ставлення суспільства до землі як своєї годувальниці. Та ще більш деструктивними, на наш погляд, виявилися “провали” держави, або неспроможність змінюваних при владі політичних еліт запропонувати суспільству ефективну модель земельного ринку та отримати довіру і широку підтримку розпочатих реформ знизу.

Через хаотичність реформаційних потуг часто змінюваних урядів, тотальну корумпованість державної бюрократії ринкові процеси у суспільстві набули деформованих, спотворених форм. Яскравим свідченням тому став ринок землі в Україні. Офіційно ринок сільськогосподарських угідь у нас начебто не діє, оскільки законодавчо на нього накладено мораторій, який безупинно пролонгується уже більше десятка років. Натомість цивілізованого, прозорого обороту земель виник тіньовий, точніше кажучи, хижацький (рейдерський) ринок. В реальній дійсності земля стала об’єктом купівлі-продажу через різного роду шахрайські схеми, здебільшого через зміну цільового призначення землі, через інститут застави і примусове відчуження заставлених земельних ділянок судовими рішеннями тощо. У цих кримінальних оборудках із землею, зазвичай, замішані ділки від бізнесу, керівники виконавчих і представницьких органів влади, судді й інші чиновники¹. То ж, ця історія зайвий раз переконує нас у тому, що суто адміністративними рішеннями зупинити ринкові (економічні) процеси практично неможливо, а тому держава зобов’язана урегулювати земельний ринок таким чином, щоб забезпечити баланс інтересів приватних землекористувачів та суспільства в цілому, включаючи й інтереси конкретної сільської громади (щодо утримання й розвитку сільської інфраструктури, зайнятості селян тощо).

Штучне стримування державою ринкового обігу землі негативно позначається і на ефективності використання продуктивної землі та господарювання на ній. Номінальні власники земельних паїв, котрі набули цього статусу в ході розпаювання колгоспних земель,

¹ Показовою є історія оборудки із 40 га землі у Броварському районі на Київщині, що стала предметом карної справи, порушеної Генпрокуратурою України. У ній були задіяні экс-голова Тульчинського райсуду Вінницької області та підприємець із Донецька. Зловмисники сфабрикували розписки селян про нібито отримані ними грошові позики терміном на один місяць, а далі судовим рішенням фальшиві борги конвертували у реальні земельні активи.

фактично позбавлені права розпоряджатися своєю землею, зокрема не мають можливостей використати її як предмет застави, а отже, й скористатися кредитними ресурсами для придбання техніки, реманенту, добрив тощо. Таким чином, мораторій на землю, доповнивши численні прогалини земельної реформи, практично відібрав у селян реальне право власності на землю, відвівши їм роль безправних орендодавців, змушених коритися волі орендарів. Останні, користуючись безправ'ям і беззахисністю власників земельних паїв, будь-що воліють мінімізувати орендну плату та жодним чином не заінтересовані у дбайливому використанні землі й відтворенні її родючості.

Та, попри численні заяви можновладців про невідкладне запровадження ринку продуктивної землі, мораторій знову продовжено, на цей раз до 2016 р. Цим влада вкотре продемонструвала свою слабкість щодо стратегії і рішучості ввести цивілізований ринок землі.

На наше переконання, просто лібералізувати ринок землі правовим актом, відпустивши на самоплив ринкову стихію (укладання ринкових угод), тим паче у суспільстві, яке ще не звикло жити за правовими і демократичними нормами, у якому ще не склалися традиції поваги до приватної власності й людської особистості, неприпустимо. Утім, і зволікати з легалізацією земельного ринку також неможливо, хоча б з огляду на "буяння" тіньового, в обхід мораторію, ринку. І так прикро, що доморошені державотворці згаяли стільки років на пустопорожню балаканину про земельну й аграрну реформи, прирікши село фактично на вимирання і стихійне обезземелення селян.

Ринок землі тільки поверхово сприймається як акт зміни власника, або переходу права власності від одного суб'єкта до іншого. В дійсності за цим формально-правовим актом видніється складний комплекс людських відносин, пов'язаних із рухом та використанням земельних ресурсів (їх відчуженням, обміном, орендою (суборендою), успадкуванням, переуступкою, передачею в тимчасове управління, внесенням як часток (паїв) у статутні фонди товариств тощо). Ці відносини в усій своїй повноті мають бути унормовані законодавчо-нормативними актами держави та опиратися на практиці на відповідну цьому ринку інфраструктуру (ведення земельного кадастру, єдиного реєстру прав власності, землеустрою, оподаткування, кредитування тощо). Певна річ, надзвичайно важливе значення мають також звичаєві права, які формуються тривалий час, віддзеркалюючи усю сукупність історичних, економічних, психологічних та інших умов життєдіяльності людей і суспільства (регіону).

Враховуючи вищезазначені реалії, ринок землі в Україні не може бути таким собі вільним ринком, або формою прояву необмеженої (абсолютної) приватної власності на землю. Земельний ринок, як форма (спосіб) економічної реалізації приватної власності на землю, цілком справедливо, має обмежуватися чітко

виписаними юридично рамками (на загальнодержавному і місцевих рівнях) з тим, аби забезпечувати баланс інтересів безпосередньо господарюючих суб'єктів на конкретній земельній ділянці та суспільства. Йдеться про пошук саме такого взаємоприйнятого компромісу, або ефективної рівноваги інтересів усіх сторін, так чи інакше пов'язаних із землею. Бо інакше буде або хижацьке виснаження землі-годувальниці (що ми вже маємо), або її занедбаність.

Основні інституційні бар'єри на шляху введення цивілізованого земельного ринку в нашій країні, вважаємо ми, полягають у наступному:

- у підриві базового інституту ринкової економіки – приватної власності, а саме у незадовільній юридично-правовій урегульованості та відсутності реального захисту;
- у суттєвій недосконалоості, або відсутності як такої, дієвої системи державного управління земельними ресурсами й землекористування;
- у відсутності органічно цілісної інфраструктури ринку земель сільськогосподарського призначення;
- у вузькості внутрішнього товарного ринку та відсутності довгострокової стратегії його розбудови.

Розглянемо детальніше названі вище інституційні бар'єри на вітчизняному земельному ринку та обґрунтуємо можливості їх усунення.

Власники земельних паїв, армія яких налічує наразі 6,8 млн. чол., як правило, мають лише частки у загальному земельному масиві колишнього КСП, котрі не виділені в натурі (як план чи фотографія). Державний акт на право власності у такому випадку зовсім не фіксує економічний потенціал об'єкта власності (капіталу). Ця обставина суттєво зменшує ринкову цінність земельного активу, а враховуючи те, що виділення паїв на практиці законом віддано на саморозсуд керівництву місцевих господарств і тому бажаним виділяються найгірші та найвіддаленіші від населеного пункту ділянки, це ще й поготів девальвує цей актив, гальмує підприємницьку активність в аграрній сфері.

Відсутня система захисту прав власності на землю та іншу нерухомість. Емпіричні дослідження показують, що наразі жоден (!) суб'єкт привласнення в країні не захищений від рейдерських поглинань, що є ознакою слабкості держави як гаранта прав власності; Це позбавляє номінальних власників можливостей укладання кредитних і страхових угод, отримання низки інших вигідних послуг. Унаслідок цього девальвується інститут економічної (майнової) відповідальності, який за умов цивілізованого ринку формує економічне мислення і готує людину до прийняття виважених рішень. Проблема захисту прав власності, зауважимо, полягає не тільки у нормативно-законодавчому урегулюванні земельних відносин, а й у налагодженні ефективної системи державного управління економі-

кою, котра охоплює системи оподаткування і бюджетних видатків; грошово-кредитного, цінового, амортизаційного та митного регулювання. Це означає, що уся система державного регулювання економіки має бути чітко регламентована Конституцією і законодавством із тим, аби таким чином уряд і вся виконавча вертикаль влади несли персональну відповідальність за свої рішення, не мали лазівок для корупційних дій під прикриттям так званого ручного управління господарським життям, а держава, як система органів влади, у підсумку слугувала реальним гарантом непорушності права приватної власності її громадян. Адже проблема такого масового порушення прав власності, як це має місце в Україні, спричинена не тільки і не стільки слабкістю та корумпованістю системи правосуддя й захисту правопорядку, скільки у першу чергу і головним чином браком правової демократичної держави, держави як провідника і захисника загальнонаціональних інтересів.

За відсутності цілісної системи захисту прав власності на землю і підтримки аграрного товаровиробника селяни обмежені у можливостях поділу, об’єднання й комбінування своїх активів залежно від змін економічної ситуації. Кооперативний рух на селі досі перебуває в зародковому стані, хоча саме українські учені-економісти майже 90 років тому його всебічно обґрунтували, а їхні теоретичні напрацювання знайшли широке застосування чи не в усіх кутках світу. Це тому, що держава самоусунулася від заохочення кооперативного руху, зігнорювавши по суті переваги розвитку фермерства і повністю поклавшись на фінансово потужні агрохолдинги, власники яких пішли у велику політику. Агрохолдинги зосередили у своєму володінні сотні тисяч гектарів земельних угідь (переважно селянських паїв), не несуть фінансових зобов’язань перед місцевими громадами, перекривають доступ на ринок фермерам, нехтують порядком сівозмін тощо. Отож, розміри приватного землеволодіння й оренди землі мають бути такі обмежені із таким розрахунком, аби не зашкодити розвитку різних форм господарювання на землі, аби селяни мали реальні можливості самоорганізуватися для підприємницької діяльності. Тут слід мати на увазі й ту важливу обставину, що аграрне виробництво, як і вся економіка, не зводиться лише до продукування матеріальних благ, а й слугує формою реалізації креативного потенціалу особистості, способом зменшення тягара безробіття тощо.

Якщо неупереджено поглянути на досвід господарювання на землі в розвинених країнах Європи, Північної Америки та Азії, зрозуміємо, що основними суб’єктами господарювання й інвесторами у сільському господарстві були і залишаються фермерські господарства. “Сторонні фірми”, себто такі, котрі не мають прямого стосунку до аграрного виробництва, у тому числі й іноземні, до привласнення продуктивної землі не допускаються – їм не отримати ліцензію. Так, у США і Франції, для прикладу, вони

можуть вкласти кошти в аграрний бізнес, але лишень на засадах асоційованого членства без права управління. Середній розмір американської ферми становить 175 га, а найбільші з них обробляють до 1,0–1,5 тис. га; у Франції відповідно – 50 і 200 га; у Німеччині – середній розмір фермерського господарства – близько 60 га, кооперативу – 1,4 тис. га. Цей досвід, безумовно, є повчальним для нас.

Оцінити землю як виробничий ресурс – справа не з легких. Адже така оцінка передбачає комплексну характеристику земельної ділянки задля того, щоб визначити, що і скільки може давати ця земля (який очікується дохід) та скільки для цього потрібно вкласти в неї капіталу. Через брак уніфікованої та інтегрованої системи фіксації інформації про землекористування потенційним власникам (покупцям, орендарям), щоб отримати реальну фізичну, економічну і соціальну характеристику земельної ділянки та об’єктів на ній, доводиться виїжджати на місце, зустрічатися з власником та сусідами. Ця процедура аж ніяк не обов’язкова в розвинених демократичних країнах, де існує уніфікована система інформації, що містить усі відомості про конкретні земельні ділянки та їхню потенційну прибутковість. Це, звісно, значно полегшує оцінку ринкової вартості об’єктів нерухомості, прискорює формування капіталу і сприяє економії трансакційних витрат. Отож, для захисту інтересів суб’єктів ринку землі, зокрема від штучного заниження ринкової ціни землі, а також з метою налагодження ефективної і справедливої системи оподаткування, держава покликана розробити і запровадити своїм законодавчим актом Земельний кадастр. У нас наразі цей важливої ваги державний інструмент нарешті хоча і розроблений, але науковці уже оцінили його як недосконалий, складений на застарілій методологічній основі.

Зважаючи на специфіку аграрного виробництва і землі як фактора виробництва, необхідною організаційною передумовою ефективного функціонування земельної власності і ринку землі є створення Державного земельного (іпотечного) банку, а також Державного земельного фонду. Держава і місцеві громади повинні бути наділені правом першочергового викупу продуктивних земель у разі, якщо їхні власники вирішили відчужити свої права власності. Це необхідно для недопущення спекулятивних угод із землею та підтримування конкурентних умов господарювання на землі. Так само і з тих же причин доцільною видається заборона продажу продуктивних земель іноземцям, принаймні до тих пір, поки ціна української землі не досягне рівня розвинених країн.

Висновки.

Отже, свідомо гальмувати або відкидати взагалі ринок землі – означає діяти супроти об’єктивних економічних законів, заганяти суспільство у глухий кут, накопичувати проблеми замість їх позитивного вирішення. Але і запроваджувати бездумно, поспіхом вільний ринковий обіг землі – це значить проявляти

невігластво стосовно власної історії і світового досвіду, створювати серйозну загрозу національній безпеці країни. Необхідна ефективна і досить суворя система державного (включаючи місцеве самоврядування) регулювання відносин земельної власності, контролю за цільовим та ефективним використанням продуктивної землі. Однак вирішення цієї проблеми, наголошено, не зводиться лише до ухвалення тих чи інших законодавчих актів. Воно в нашій країні впирається в питання: чи є у керівництва держави політична воля, чи здатне воно рішуче і послідовно проводити курс назрілих реформ, керуючись пріоритетом загальнонаціональних інтересів. Адже без сильної держави толку катма як за наявності мораторію на купівлю-продаж землі, так і за його відсутності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Нечипоренко О.М. Світова практика розвитку земельних відносин / О.М. Нечипоренко // Економіка АПК. – 2007. – № 4. – С. 154-157.
2. Андрианова Т.В. Становление земельного рынка в современной России: научно-аналитический обзор / Т.В. Андрианова; РАН, Ин-т научной информации по общественным наукам. – М., 1997. – 36 с.
3. Возрождение земельного рынка России: "за" и "против": материалы дискуссии за "круглым столом" / Общ. ред. И.Д. Мацкуляк. – М.: Изд-во РАГС, 2001. – 51 с.
4. Малієнко А. Аграрна реформа: чому так відбувається? // Дзеркало тижня. – 8.10.2011.
5. Осипчук С. Землерозвод // Дзеркало тижня. – 12.02.2011.
6. Попова О. Агроінвестиції та доступ до землі: заострення суперечностей // Дзеркало тижня. – 26.03.2011.
7. Шевченко В.М. Земельний ринок України (1861–1917 рр.) / Монографія / В.М. Шевченко. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2000. – 341 с.
8. Герасим П.М. Ринок земель сільськогосподарського призначення: перспективи розвитку / Монографія / П.М. Герасим, О.Д. Гнаткович, С.Д. Смолінська. – Л., 2008. – 183 с.
9. Кулинич П.Ф. Правові проблеми охорони і використання земель сільськогосподарського призначення в Україні / Монографія / П.Ф. Кулинич. – К.: Логос, 2011. – 688 с.
10. Данилишин Б. Земельна політика в Україні: що день прийдешній нам готує? // Дзеркало тижня. – 2.10.2011.

УДК 334.012

ФАРАФОНОВА Н. В., к.е.н.
м. Житомир

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНОЇ СУТНОСТІ ПОНЯТЬ "ПІДПРИЄМЕЦЬ" ТА "ПІДПРИЄМНИЦТВО"

Анотація. В статті проаналізовано основні теоретичні підходи до визначення понять "підприємець" та "підприємництво". Зроблено аналіз історичного розвитку даних понять в працях вітчизняних та зарубіжних економістів.

Ключові слова: підприємець, підприємництво.

Abstract. The paper analyzes the main theoretical approaches to the definition of "entrepreneur" and "entrepreneurship". Made analysis of the historical development of these concepts in the works of local and foreign economists.

Key words: entrepreneur, entrepreneurship.

Мета. Метою статті є систематизація теоретичних підходів до понять "підприємець" та "підприємництво", обґрунтування значущості підприємництва в умовах розвитку ринкових відносин.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин, зміна форм власності та інноваційні підходи до організації господарської діяльності зумовлюють розвиток підприємництва як інструменту впливу на соціально-економічне становище населення та держави в цілому. На сьогодні підприємництво передбачає функціонування суб'єктів ринку різних масштабів: від фізичних осіб-підприємців, які самі забезпечують себе роботою, до великих компаній, власники яких забезпечують і себе роботою, і створюють робочі місця для інших працівників. При цьому кожен суб'єкт підприємництва прагне до задоволення, в першу чергу, особистого інтересу, який характеризується обсягами нарошеного капіталу, та, по-друге, впливає на

соціально-економічний стан держави шляхом участі у перерозподілі багатства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних аспектів щодо визначення поняття та тенденцій розвитку підприємництва приділяли свою увагу такі вчені-економісти як М. Вебер, Р. Кантільйон, К. Маркс, А. Маршалл, Дж. С. Міль, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, А. Сміт, Ф. Уокер, Й. Шумпетер та інші. Питання, пов'язані з підприємництвом, є порівняно новими, так як виникнення останнього пов'язано із зародженням ринкових відносин. Тому, теоретична сутність та розвиток категорії підприємництва потребує аналізу та систематизації. Зазначене свідчить про актуальність проведення даного дослідження.

Виклад основного матеріалу. Становлення підприємництва складний і, одночасно, відносно молодий процес, тому підходи до визначення і розвитку понять "підприємець" і "підприємництво" виклика-

ють інтерес у економістів, починаючи з XVIII століття до нинішніх часів (таблиця 1). Причому, еволюцію підходів до визначення економічної сутності вищезазначених понять умовно можна розділити на три періоди.

Перший період наукової зацікавленості підприємництвом бере початок з XVIII ст., коли Р. Кантільйон вперше ввів у науковий обіг термін “підприємець”, тобто людина, яка діє в умовах ризику. Далі дослідження теоретичної сутності підприємництва продовжили Ж. Б. Сей, який включив у зміст підприємництва три елементи: поєднання вихідних факторів виробництва, збирання інформації та необхідного досвіду, організація виробничого процесу; А. Маршалл, який вважав, що підприємець виконує дві функції: “конструювання” загального плану виробництва і контроль за його здійсненням; А. Сміт, який пов’язував діяльність підприємця з власною зацікавленістю для задоволення потреб суспільства; Ф. Уокер, на думку якого внеском підприємця у бізнес є ініціатива, талант, винахідництво та організаторські здібності, завдяки яким отримується прибуток. Даний період розглядає підприємця і як власника і як людину, що має особливі організаторські здібності.

Другий період як характерну рису підприємництва виділив інноваційність, змістивши акценти із сфери виробництва, торгівлі і надання посередницьких послуг у сферу інтелектуальної діяльності. Представниками цього періоду є Й. Шумпетер, який вважав, що основний зміст підприємницької функції полягає в реформуванні суспільного виробництва шляхом використання нових ідей, винаходів або знаходження нових джерел сировини, ринків збуту та реалізації про-

дукції; М. Вебер, який відтворив ідеальний тип підприємця – стриману, обачну, рішучу, умілу, наполегливу людину; П. Друкер, на думку якого підприємець завжди в пошуках змін, він використовує їх як сприятливу можливість.

Третій період характеризується швидким розвитком науки, пошуком і реалізацією нових можливостей, посиленням конкуренції, зростанням масштабів підприємницької діяльності, розширенням можливостей використання інновацій, зміною стилю життя і ціннісних орієнтацій різних соціальних груп, підвищенням рівня освіти і професійної підготовки робочої сили.

Принципи здійснення підприємницької діяльності передбачають економічну свободу, зумовлену вільним вибором видів діяльності; самостійним формуванням програми діяльності та вибором постачальників і споживачів продукції; встановленням цін відповідно до законодавства; залученням на добровільних засадах майна та коштів юридичних осіб і громадян; вільним наймом працівників; вільним розпорядженням чистим прибутком. Підприємництво пов’язане з ефективним використанням ресурсного потенціалу як для задоволення власних потреб, так і для задоволення потреб громадян та держави в цілому. Тому, говорячи про підприємництво, можна виділити ряд позитивних його сторін: саморозвиток суспільства; підвищення рівня зайнятості населення; високий рівень інноваційності; раціональне використання ресурсів в оптимальних пропорціях. Однак, дана діяльність характеризується і ризиковістю, зокрема, ризиками втрати прибутку, доходу та вкладеного капіталу, які бере на себе підприємець.

Таблиця 1

*Аналіз теоретичних підходів до визначення понять
“підприємець” та “підприємництво”*

Автор (автори)	Визначення
1	2
Річард Кантільйон (1680–1734) ірландський банкір і економіст [22]	Підприємець – це людина, яка бере на себе ризик, пов’язаний із купівлею за будь-яку ціну засобів виробництва для виготовлення продукції та її наступного продажу з метою одержання доходу. Підприємництво – це особливий вид новаторської діяльності, пов’язаної із ризиком.
Адам Сміт (1723–1790) британський (шотландський) економіст, філософ-етик; засновник сучасної економічної теорії [17]	Підприємець – власник, який іде на економічний ризик заради реалізації певної комерційної ідеї та отримання прибутку. Підприємець сам планує, організовує виробництво і розпоряджається його результатами, але, реалізуючи свої власні інтереси, він сприяє ефективному задоволенню потреб суспільства.
Жан Батист Сей (1767–1832) французький економіст [18]	Підприємець – це людина, яка організовує інших людей в межах виробничої одиниці, економічний агент, який комбінує фактори виробництва і навколо якого відбувається розподіл багатств. Підприємництво – це раціональна, а також творча діяльність щодо комбінування (об’єднання) чинників виробництва.
Давид Рікардо (1772–1823) англійський економіст, класик політичної економії [16]	Підприємець – це лише інвестор або звичайний капіталіст. Тобто, капіталіст, який шукає прибуткового застосування для своїх засобів, природно, буде брати до уваги всі переваги одного заняття перед іншим. Тому він може поступитися частиною свого грошового прибутку заради правильності розміщення, охайності, легкості або інших дійсних або уявних вигод, якими одне заняття відрізняється від другого.

Продовження таблиці 1

1	2
Ж. Бодо (1797 р.) [6]	Підприємець – це особа, котра несе відповідальність за справу, за яку береться. Це та людина, що планує, контролює, організовує і володіє підприємством. Підприємство необхідно освоювати нові знання для розвитку свого підприємства.
Джон Стюарт Міль (1806–1873) британський філософ, політичний економіст, представник утилітаризму [14]	Підприємництво – це пошук та вивчення нових економічних можливостей, характеристика поведінки, а не вид діяльності.
Карл Маркс (1818–1883) німецький філософ, соціолог, економіст, політичний журналіст [11]	Підприємець – це функціонуючий капіталіст-експлуататор, який виступає лише як інвестор і здійснює привласнення у формі підприємницького доходу.
Френсіс Уокер (1840–1897) американський генерал, економіст і статистик [6]	Підприємець – це особа (не обов'язково власник), що створює підприємство та керує ним для одержання підприємницького доходу. Його внесок у бізнес – ініціатива, талант, винахідництво.
Альфред Маршалл (1842–1924) англійський економіст, лідер неокласичного напрямку в економічній науці [12]	Підприємець – це особа, яка керує виробництвом, щоб останнє за певних обставин забезпечувало найбільший ефект у задоволенні людських потреб. Підприємець виконує дві функції: „конструювання” загального плану виробництва і контроль за його здійсненням. Особливо наголошував на активній ролі самого підприємця та на його здатності до інновацій.
Джон Бейтс Кларк (1847–1938) засновник американської школи маржиналізму [9]	Важливою функцією підприємця є поєднання факторів виробництва. Функція ця сама по собі не пов'язана ні з працею, ні з власністю на капітал; вона цілком полягає у встановленні і підтримці виробничих відносин між факторами виробництва.
Френк Хайнеман Найт (1885–1972) американський економіст, один із засновників Чиказької школи економіки [15]	Підприємець – це управляючий, який несе відповідальність за всі доходи і витрати, і цим самим залежить від невизначеності. Прибуток підприємця є винагородою за прийняття ним на себе нестрахуючого ризику. Підприємництво – це управління і відповідальність.
Йозеф Шумпетер (1883–1950) австрійський і американський економіст, соціолог та історик економічної думки [21]	Підприємець – це особливий тип людей, особливого духу та способу життя, це новатор, який розробляє нові технології. Він ламає старий традиційний кругообіг заради встановлення нового, що забезпечує динамізм економічній системі. Підприємництво – це універсальна загальноекономічна функція суспільної формації. Вона зазвичай поєднується з виконанням інших видів діяльності (управлінням, маркетингом, науковими розробками тощо).
Макс Вебер (1864–1920) німецький соціолог, економіст і правознавець [3]	Підприємець – це стримана, обачна, рішуча, уміла, наполеглива людина. Підприємництво – це богоугодне явище з ефективним подоланням перешкод і труднощів.
Людвіг фон Мізес (1881–1973) представник новоавстрійської школи [13]	Підприємець – це завжди спекулянт. Це людина, яка має справу з невизначеними обставинами майбутнього. Успіх підприємця чи невдача залежать від точності передбачування невизначених подій. Якщо він не зможе зрозуміти, чого слід очікувати, то він виречений. Єдиним джерелом, з якого виникає підприємницький дохід, є його здатність краще, ніж інші, прогнозувати майбутній попит споживачів. Підприємницька функція полягає у визначенні сфер застосування факторів виробництва.
Фрідріх фон Хайек (1899-1992) австрійський економіст, представник сучасного неокласичного напрямку, лауреат Нобелівської премії з економіки 1974 р. [19]	Підприємець – це людина, що намагається оптимально поєднати свої здібності, знання, інформацію та доходи з ситуацією на ринку (перспективні або неперспективні щодо інвестування, попиту і пропозиції галузі економіки, рівень цін та ін.), віднайти найкращі засоби для задоволення власних потреб і потреб суспільства. Підприємництво – це пошук та вивчення нових економічних можливостей, характеристика поведінки, а не вид діяльності. Пов'язував підприємництво передусім з особистою свободою, яка дає змогу людині раціонально розпоряджатися своїми здібностями, знаннями, інформацією та доходами.
Пітер Друкер (1909-2005) американський вчений австрійського походження, письменник, консультант в галузі менеджменту [7]	Підприємець – це людина, яка завжди в пошуках змін, що використовуються як сприятлива можливість. Американський економіст П. Друкер серед функцій підприємництва особливо виділяв маркетинг та інновації. Він стверджував, що в основі підприємництва лежать різні інновації: нове поєднання виробничих факторів, використання нових ресурсів, їх джерел і форм фінансування, виробництво нових видів товарів та надання послуг, застосування нових технологій, освоєння організаційних та управлінських нововведень, проникнення на нові ринки збуту, нові галузі й сектори економіки.

Продовження таблиці 1

1	2
Б. Карлоф шведський економіст-практик, дослідник сучасної конкурентної стратегії [8]	Підприємець – це людина, здатна зрозуміти структуру потреб і сполучати це розуміння зі знаннями в області управління виробництвом. Підприємець здатний творчо вирішувати завдання погодження потреб з ресурсами, має капітал, енергію і несе витрати, необхідні для організації справи.
Едвін Долан та Дейвід Ліндсей – американські вчені-економісти [5]	Підприємництво – це процес пошуку нових можливостей та нових сфер застосування капіталу, використання нових технологій, подолання старих стереотипів та меж.
Роберт Хізрич (1985) професор кафедри підприємництва університету м. Тулса, США [20]	Підприємець – це людина, яка витрачає весь необхідний час та сили на процес створення чогось нового, що має вартість, приймає на себе весь фінансовий, психологічний та соціальний ризик, отримуючи в нагороду гроші та задоволення досягнутим.
Кэмпбелл Макконнелл – професор економіки університету штату Небраска в США, Стенлі Брю – професор економіки в Тихоокеанському Лютеранському університеті (штат Вашингтон, США) [10]	Підприємництво – це особливий вид діяльності, в основі якої лежить низка неодмінних умов і вимог: підприємець виступає ініціатором поєднання землі, капіталу і праці в єдиний процес виробництва товарів чи надання послуг з метою отримання прибутку; підприємець бере на себе відповідальність за результати виробництва вкладеними коштами, затратами часу й праці, діловою репутацією й своїм майбутнім прибутком; підприємець також виступає новатором, який на комерційній основі вводить у побут нові продукти, нові технології виробництва, нові форми організації підприємства; <i>підприємець – це людина, що йде на ризик</i> , тобто ризикує не тільки своїм часом, працею, діловою репутацією, але й вкладеними коштами – своїми власними і/або компаньйонів.
Господарський Кодекс України (стаття 42) [1]	Підприємець – це людина, яка займається підприємництвом. Підприємництво – це господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку.
Анатолій Гальчинський (1935) вчений у галузі макроекономіки, доктор економічних наук, Петро Єщенко (1939) доктор економічних наук [4]	Підприємництво – це тип господарської поведінки підприємців з організації, розробки, виробництва і реалізації благ та їх нових якостей, нових сфер застосування капіталу.
Варналій Захарій Степанович (1955) український економіст [2]	Підприємництво – це особливий тип <i>господарювання</i> , де головним суб'єктом є <i>підприємець</i> , який раціонально поєднує (комбінує) фактори виробництва на інноваційній основі і власній відповідальності, організує і керує виробництвом з метою одержання підприємницького доходу.

Також варто звернути увагу і на соціальну відповідальність “підприємця” та “підприємництва”, яка полягає в тому, що будь-який бізнес повинен сприяти благополуччю суспільства. І хоча головна мета будь-якої підприємницької діяльності – це отримання прибутку, вона передбачає і наявність соціальної складової у вигляді збільшення обсягів валової продукції, що сприяє підвищенню рівня життя населення. Соціальна складова також забезпечується шляхом перерозподілу бюджетних коштів, більша частина яких формується за рахунок податків, сплачених з прибутку від провадження підприємницької діяльності.

Висновки. В умовах розвитку ринкових відносин підприємництво позитивно впливає на соціально-економічне становище як на мікро-, так і на макрорівнях, оскільки сприяє збільшенню можливостей матеріального збагачення суб'єктів підприємницької діяльності; згідно з вимогами конкурентного середовища, забезпечує ринок конкурентоспроможною продукцією; сприяє вирішенню соціальних проблем. Тому, усвідомлення значущості підприємництва сприятиме покращенню соціально-економічного становища держави, пришвидшенню інтеграційних процесів в глобальний

економічний простір та виведенню країни на новий виток розвитку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV (з наступними змінами та доп.) // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст.144.
2. Варналій З.С. Основи підприємництва. / З.С. Варналій. – К.: Вид-во “Знання”-Прес, 2002. – 239 с.
3. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. Избранные произведения: Пер. с нем. / Сост., общ. ред. и послесл. Ю. Н. Давыдова; Предисл. П. П. Гайдено. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с.
4. Гальчинський А.С. Основи економічної теорії / [А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкій]. – К.: Вища школа, 1995. – 471 с.
5. Долан Э.Дж. Рынок: микроэкономическая модель / Э.Дж. Долан, Д. Линдсей. – СПб, 1992. – 486 с.
6. Донець Л.І. Основи підприємництва / Л.І. Донець Н.Г. Романенко. – К.: Видавництво “Центр навчальної літератури”, 2006. – 320 с.
7. Друкер П.Ф. Практика менеджмента / П.Ф. Друкер. – М.: Изд. дом “Вильямс”, 2000. – 398 с.
8. Карлоф Б. Деловая стратегия / Б.Карлоф. – М., 1991.
9. Кларк Дж.Б. Распределение богатства / Дж.Б. Кларк. – М.: Гелиос АРВ, 2000. – 368 с.

10. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Пер. с англ. 11-го изд. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – К.: Хагар-Демос, 1993. – 785 с.
11. Маркс К. Твори / К. Маркс, Ф.Энгельс. – К.: Держполітвидав УРСР, 1963. – Т. 25. – Ч. 1. – 507 с.
12. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл; В 3 т. – М., 1993.
13. Мизес Л. Человеческая деятельность. Трактат по политической теории / Л. Мизес. – М.: ОАО НПО Экономика, 2000. – 878 с.
14. Милль Дж. Ст. Основы політичної економії і деякі аспекти їх застосування до соціальної філософії
15. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт; пер. с англ. – М.: Изд-во "Дело", 2003. – 360 с.
16. Рикардо Д. Сочинения. Том 1. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо; пер. под ред. М.Н. Смит. – М.: Госполитиздат, 1955.
17. Сміт А. Дослідження про природу і причини багатства народів / А. Сміт. – М.: Ексмо, 2007. – 960 с.
18. Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии / Ж.-Б. Сэй. – М.: Изд-во "Дело": Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации, 2000. – 232 с.
19. Хайек Ф. А. Право, законодательство та свобода: Нове викладення широких принципів справедливості та політичної економії: В 3 т. / Ф. Хайек; пер. з англ. – К.: Сфера, 1999.
20. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или как завести собственное дело и добиться успеха / Р. Хизрич, М. Питерс. – М.: Прогресс-Универс, 1991.
21. Шумпетер Й. Теория экономического развития: пер. с нем. / под общ. ред. А.Г. Милитковского / Й. Шумпетер. – М.: Изд-во "Прогресс", 1992. – 230 с.
22. Cantillon, Richard. An Essay on Economic Theory // Ludwig von Mises Institute, 2010. – ISBN 0-415-07577-7.

УДК 35.081.7

ЧВЕРТКО Л.А., к.е.н.

м. Умань

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ КАДРІВ В ОРГАНАХ ДЕРЖАВНОЇ ТА МІСЦЕВОЇ ВЛАДИ УКРАЇНИ

Анотація У статті досліджено особливості використання кадрів у сфері державного управління України в контексті проведення адміністративної реформи. Виявлено низку чинників, що негативно впливають на ефективність роботи державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування, а також органів державної та місцевої влади України в цілому. Обґрунтовано необхідність формування дієвого механізму підвищення мотивації праці публічних службовців.

Ключові слова: державний службовець, посадова особа місцевого самоврядування, мотивація праці, стимул.

Аннотация В статье исследованы особенности использования кадров в сфере государственного управления Украины в контексте проведения административной реформы. Обнаружен ряд факторов, которые негативно влияют на эффективность работы государственных служащих и должностных лиц местного самоуправления, а также органов государственной и местной власти Украины в целом. Обосновано необходимость формирования действенного механизма повышения мотивации труда публичных служащих.

Ключевые слова: государственный служащий, должностное лицо местного самоуправления, мотивация труда, стимул.

Abstract In the article the characteristics of using staff in the government of Ukraine in the context of administrative reform are explored. There was found out the row of factors which negatively influences on work efficiency of civil employees and local self-government officials, and also bodies of state and local power of Ukraine, on the whole. The necessity of forming an effective mechanism of labour motivation increasing of public office workers is grounded.

Key words: civil employee, local self-government official, labour motivation, stimulus.

Постановка проблеми. Політичне та економічне реформування нашого суспільства залежить від суттєвого підвищення ефективності функціонування державного апарату. Ефективність державної служби визначається не тільки цілями, певними орієнтирами або якісно розробленими рішеннями та обґрунтованими діями з їх реалізації, а значною мірою залежить від державних службовців, їх професіоналізму і найважливіше – від мотивації працювати якнайкраще. Висока плінність кадрів, особливо молодих і висококваліфі-

кованих спеціалістів, низька продуктивність та якість прийняття рішень в органах виконавчої влади є наслідками слабкої мотивації проходження державної служби, що негативно відбивається на результативності діяльності державного апарату в цілому. Тому підвищення результативності використання кадрів у державному управлінні є актуальною проблемою сьогодення України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти функціонування владних структур на

державному та місцевому рівнях розглядалися у працях С. С. Алексєєва, Г. В. Атаманчука, К. С. Бельського, В. П. Козуба, І. П. Лопушинського, О. Г. Пархоменко-Куцевіл, С. М. Серьогіна, та ін. Питанням мотивації праці присвячені роботи вітчизняних вчених – А.М. Колота, Т. А. Костишиної, Г. Т. Кулікова, М. В. Семикіної та ін.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка ефективності використання кадрів в органах державної та місцевої влади України в контексті проведення адміністративної реформи.

Виклад основного матеріалу. Підвищення ефективності діяльності органів виконавчої влади та якості реалізації ними державних функцій і завдань, надання державних послуг є метою проведення в Україні адміністративної реформи. Проте, незважаючи на значну увагу, яку приділяють адміністративній реформі в Україні результативних зрушень у системі державного управління не відбулося, заходи щодо підвищення ефективності діяльності державної служби носять переважно декларативний характер і поки що не принесли відчутного результату.

Слід зазначити, що згідно зі ст. 1 Закону України “Про державну службу”, державними службовцями є особи, які займають посади в державних органах та їх апараті, здійснюють діяльність щодо практичного виконання завдань і функцій держави та одержують заробітну плату за рахунок державних коштів [1]. Посадовими особами місцевого самоврядування є особи, які працюють в органах місцевого самоврядування, мають відповідні посадові повноваження щодо здійснення організаційно-розпорядчих та консультативно-дорадчих функцій і отримують заробітну плату за рахунок місцевого бюджету [2]. Діяльність посадових осіб місцевого самоврядування регулюється муніципальним правом (Закони України “Про місцеве самоврядування в Україні” [3] та “Про службу в органах місцевого самоврядування” [2]). Прийняття на державну службу, просування по ній службовців, стимулювання їх праці, вирішення інших питань пов’язаних із службою, проводиться відповідно до категорій посад службовців, а також згідно з рангами, які їм присвоюються.

Визначення ефективності діяльності службовців органів державної та місцевої влади переважно ґрунтується на формальних показниках і здійснюється у формі щорічної оцінки та атестації.

Метою щорічної оцінки є здійснення регулярного контролю за проходженням державної служби та професійними досягненнями державних службовців шляхом перевірки якості їхньої діяльності відповідно до посадових інструкцій. Для щорічної оцінки використовуються також плани діяльності державної та місцевої влади, оперативні доручення, особисті плани службовців, резолюції безпосереднього керівника, позапланові доручення органу вищого рівня, накази керівника органу, рішення колегії тощо.

Результати щорічної оцінки, відповідно до діючого порядку повинні враховуватися при атестації державних службовців, розгляді питань їхнього просування у службовій діяльності, присвоєнні чергового рангу, при встановленні або зміні розміру передбачених законодавством грошових винагород, надбавок, премій, при прийнятті рішення щодо продовження терміну перебування на державній службі, формування кадрового резерву та інших питань проходження державної служби.

Атестація кадрів, як відомо, є засобом оцінювання ділових та професійних якостей працівників при виконанні ними службових обов’язків, що визначені професійно кваліфікаційними характеристиками їх посад і відображені у посадових інструкціях.

Діюча система оцінки й атестації, що проводиться кадровими підрозділами на місцях, сприймається державними службовцями як проста формальність, що майже не впливає на оплату їхньої праці та подальшу діяльність. Водночас значення атестації зростає, якщо у роботі атестаційних комісій безпосередньо беруть участь керівники вищої ланки.

У вітчизняній практиці, як показують дослідження, відсутня пряма залежність між результатами щорічної оцінки та атестації службовців і встановленням розмірів премій, надбавок до їхніх посадових окладів та просуванням у службовій діяльності.

Оцінка чинної нормативно-правової бази України показала, що основними мотиваційними стимулами діяльності у сфері державного управління є:

- 1) заробітна плата державного службовця (вона складається з посадових окладів, премій, доплати за ранги, надбавки за вислугу років на державній службі, інших надбавок та заохочувальних виплат);
- 2) пенсійне забезпечення державного службовця;
- 3) правове регулювання робочого часу та часу відпочинку;
- 4) соціальні гарантії.

Разом з тим, аналіз офіційних статистичних даних дозволяє стверджувати, що наявні на даний момент стимули праці публічних службовців не забезпечують достатнього рівня мотивації праці і, як наслідок, знижують ефективність діяльності всієї системи державного управління в Україні.

Впродовж 2004–2010 рр. мало місце зростання кількості державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування: у 2010 р. порівняно з 2004 роком кількість працюючих у сфері державного управління зросла на 51,2 тис. осіб, або на 15,0 %. При чому темпи зростання кількості державних службовців були майже на 5 відсоткових пунктів вищими, порівняно з темпами зростання кількості посадових осіб місцевого самоврядування (116,3 % та 111,4 % відповідно). Лише у 2010 р. порівняно з попереднім роком зафіксовано незначне зменшення кількості управлінців (на 4951 особу, або на 1,2 %).

Станом на 31 грудня 2010 року штат державних службовців в Україні становив 292516 осіб (з них 4,4 %

службовці силових структур), що на 1,34 % менше ніж у 2009 р. Зменшення їх загальної кількості відбулося на 60 % за рахунок кількості спеціалістів і на 40 % за рахунок керівних працівників.

Загалом, частка спеціалістів переважає у загальній структурі державних службовців. Зокрема, у 2010 р. їх питома вага становила 73,8 %, тоді як частка керівників – 26,2 %. Таке співвідношення майже незмінне протягом останніх років, і, на нашу думку, потребує оптимізації. Адже розпочата в Україні адміністративна реформа передбачає скорочення витрат на утримання управлінського персоналу органів державної влади.

Для такої групи службовців, як посадові особи місцевого самоврядування, характерним є те, що впродовж аналізованого періоду частка керівних посад у загальній структурі щорічно збільшувалась: із 31,4 % у 2004 р. до 41,5 % у 2010 р., в той час як частка спеціалістів зменшувалась.

У 2010 році найбільш істотне зменшення загальної кількості державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування відбулося серед працівників територіальних органів міністерств та інших центральних органів виконавчої влади – на 1625 осіб (0,41 %), працівників державних адміністрацій – на 927 осіб (0,24 %) та працівників органів місцевого само-

врядування – на 1006 осіб (0,26 %), у той час як апарат центральних органів виконавчої влади зменшився лише на 110 осіб, або на 0,03 %. [4]

Результати дослідження показали, що в Україні відсутня пряма залежність між обсягом валового регіонального продукту та часткою державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування у загальній кількості зайнятого населення регіону. Так, у регіонах із більшим валовим регіональним продуктом (Донецька, Дніпропетровська, Харківська області) частка осіб, які працюють в органах державної та місцевої влади (від загальної чисельності зайнятих громадян регіону) є меншою, ніж у регіонах зі значно нижчими показниками валового регіонального продукту (Волинська, Тернопільська, Чернігівська області) (рис. 1). Це дає підстави стверджувати, що існує невідповідність між штатною кількістю працівників органів державної та місцевої влади і реальною потребою у таких працівниках для забезпечення сталого економічного розвитку регіону.

Державна служба в Україні характеризується високою плинністю кадрів. Особливо це стосується працівників, які працюють на посадах найнижчих категорій (6–7 категорії відповідно до класифікації посад державних службовців, встановленої Законом України "Про державну службу" [1]). Зазвичай ці посади

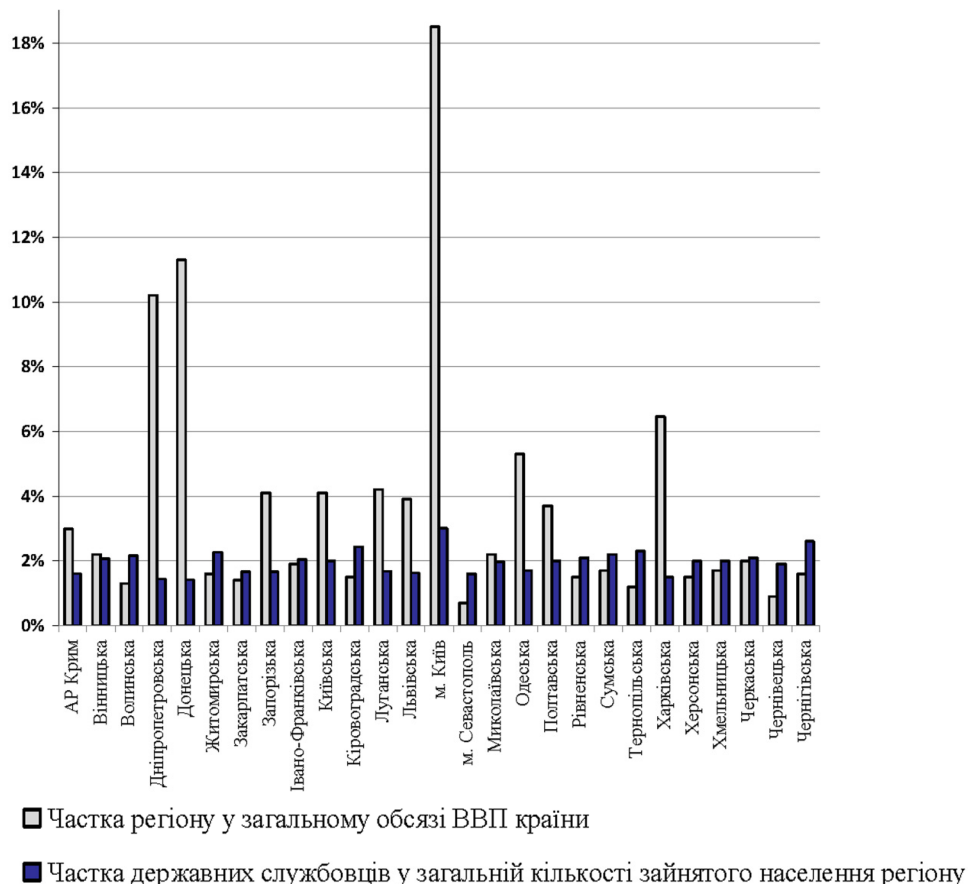


Рис. 4. Частка державних службовців у загальній кількості зайнятих регіону та частка регіону у загальному обсязі ВВП країни у 2009 р., %

займають молоді працівники з мінімальним досвідом роботи. Вищий рівень показників плинності кадрів спостерігається на обласному і центральному рівнях органів управління, тобто характерний для територій з відносно ширшими можливостями подальшого працевлаштування вивільнених працівників. У місцевих (особливо районних державних адміністраціях) плинність кадрів є значно нижчою, через високий рівень регіонального безробіття. Часто саме відсутність достатньої кількості вільних робочих місць у інших сферах економічної діяльності, а не окремі переваги державної служби, є основним мотивом працевлаштування в органи державної та місцевої влади.

У 2010 р. з державної служби вибуло 48106 осіб, що становить 17,2 % від загальної кількості державних службовців [4]. Цей показник є одним із найвищих за останні роки. Вищим його значення було лише у 2005 році (18,9 %), що пов'язано перш за все з політичними подіями в країні. Хоча Закон України “Про державну службу” передбачає положення про заборону зміни кадрів державних службовців при зміні керівника (окрім патронатної служби), в реальному житті все відбувається навпаки: на плинність кадрів значною мірою впливає зміна керівного складу, особливо вищого ешелону влади.

Абсолютну більшість звільнених державних службовців у 2010 р. становлять спеціалісти – 70 % від загальної кількості звільнених, на частку керівників припадає 30 % звільнених. При цьому 80 % звільнених спеціалістів складають працівники шостої і сьомої категорії посад, з них 42 % звільнилось за власним бажанням, 6 % у зв'язку зі скороченням, 42 % у зв'язку з іншими причинами – за згодою сторін, переведення, порушення трудової дисципліни.

Показники плинності кадрів посадових осіб місцевого самоврядування характеризуються нестабільністю: сягнувши свого найвищого значення у 2006 р. (20,0 %), у 2007 р. вони досягли свого мінімуму (3,8 %). У період з 2008 по 2010 роки цей показник має чітко виражену тенденцію до зростання (з 9,2 % до 17,5 % відповідно). [5]

Якщо серед державних службовців основною причиною звільнення є “власне бажання” – 37,0% та “інші причини” (за згодою сторін, переведення) – 41,0 % від загальної кількості тих хто вибув, то серед посадових осіб місцевих органів влади основною причиною звільнення є “закінчення терміну повноважень” – 40,8 %, “власне бажання” – 26,1 %, та “інші причини” – 19,4 %. Тобто посадовці органів місцевого самоврядування переважно звільнялись у зв'язку із виборами до місцевих органів влади.

Через скорочення або ліквідацію установи у 2010 р. вибуло 6,5 % від загальної кількості звільнених держслужбовців та 1,9 % загальної кількості посадовців місцевих органів влади, але цей показник не є однако-вим для всіх регіонів України та змінюється від 14,5 % у Львівській області до 1,3 % у Донецькій.

Аналіз вибулих з державної служби за регіонами свідчить, що найбільша плинність кадрів мала місце в регіонах з рівнем безробіття нижчим за загально-український показник: м. Севастополь, Київська область, м. Київ, Одеська область, АР Крим. Найменша плинність кадрів в областях з рівнем безробіття вищим за середнє значення по Україні: Тернопільська, Волинська, Рівненська, Чернігівська області.

У складі зайнятих на державній службі у 2010 р. 23 % становили молоді люди віком до 27 років. Частка молоді серед керівників I–VI категорій посад складає 5,7 %. На посадах спеціалістів II–VII категорій працює 94,3 % осіб віком до 27 років, із них 84 % – на найменш оплачуваних посадах VI–VII категорій. Частка державних службовців віком від 28 до 34 років становить 26,5 % від загальної їх кількості. На керівних посадах працює 19,0 % осіб цієї вікової групи, на посадах спеціалістів – 81,0 %, такою ж (81,0 %) є питома вага спеціалістів VI–VII категорій у загальній кількості спеціалістів цього віку. Більшість посадовців указанного віку та категорій становлять жінки – 84,5 %.

Аналіз динаміки вікової структури державних службовців за 2006–2010 рр. свідчить про поступове збільшення в їхньому складі частки молоді майже на всіх посадах: від 47,7 % у 2006 р. до 49,4 % у 2010 р. Водночас має місце поступове зменшення кількості людей віком до 27 років на посадах в органах державного управління. Зокрема, за результатами 2010 р. частка держслужбовців цієї вікової групи становила 23,0 %, тоді як у 2006 р. – 25,4 %.

Освіта державних службовців має пріоритетне значення у формуванні кадрового потенціалу державної служби. Оцінка освітнього рівня працюючих у цій сфері показала, що у 2010 році 85,2 % державних службовців мали повну вищу освіту, 13,9 % – базову вищу, близько 1 % мають науковий ступінь та вчене звання. Згідно з даними офіційної статистики, 15,1 % державних службовців у 2010 р. підвищили кваліфікацію, у тому числі 22,3 % керівників та 12,4 % спеціалістів. Разом з тим навчання та підвищення рівня кваліфікації не вирішує питання формування якісного кадрового потенціалу державної служби. Оскільки з підвищенням професійного рівня фахівців підвищуються і їхні сподівання на більш високу заробітну плату, спеціальну винагороду тощо, а в дійсності це, як правило, не реалізовується. Тому стабільність кадрового складу державної служби прямо пропорційно пов'язана з мотивацією праці.

Невідповідність диференціації матеріального заохочення фахівців різних кваліфікацій призводить, з одного боку, до виникнення корупційних явищ на державній службі (напр., у 2010 р. 102 посадові особи були звільнені за корупційні дії), з іншого боку – зумовлює перехід кваліфікованих співробітників до комерційних структур, від'їзд за кордон, що в цілому спричиняє зниження рівня професійної компетентності кадрів відповідної ланки управління.

Середньомісячна заробітна плата державних службовців в Україні у 2010 р. становила 2957,3 грн. (132 % від середнього рівня по економіці), а посадових осіб місцевого самоврядування – 2922,43 грн. (130 %). Проте 81 % службовців, котрі працюють у територіальних підрозділах центральних органів виконавчої влади та місцевих державних адміністраціях отримують заробітну плату, що є значно нижчою від середнього показника заробітної плати державних службовців в Україні. Середньомісячний заробіток 27 % працюючих в органах державної влади був близьким до середнього розміру заробітної плати по економіці (2233,6 грн. та 2239,00 грн. відповідно). Однак значення показника середньомісячної зарплати 1,3 % штатних працівників, які працюють у Державних органах України, становило 9752,5 грн., що у 4,4 рази перевищує середній рівень заробітної плати по економіці. 1,7 % службовців органів і установ, що забезпечують виконання повноважень Президента України, Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України мають середньомісячну зарплату 8119,0 грн., що у 3,6 рази більше, ніж у середньому по економіці. [5]

Однією з найбільших проблем державної служби та місцевого самоврядування в Україні є непропорційність фонду оплати праці. Посадовий оклад у структурі заробітної плати є стабільно низьким і становить від 25 % до 60 % фонду оплати праці, надбавки і доплати використовуються не для стимулювання праці службовців, а для "підтягування" рівня заробітної плати до середнього рівня по економіці.

Система оплати праці не сприяє заміщенню вакантних посад на службі та дискримінує новопризначених службовців, які не мають стажу роботи та вислуги років на державній службі, навіть якщо вони мають досвід роботи за кваліфікацією. Доплата за ранг службовця не є відображенням успішності роботи державного службовця та не є значимою з точки зору просування по кар'єрних сходах. Нематеріальні стимули до праці і розвитку, особливо серед молодих державних службовців, практично відсутні.

Постійна плінність кадрів, небажання молодих фахівців залишатись працювати на державній службі та підвищувати свій кваліфікаційний рівень є ознаками неправильно організованої системи мотивації державних службовців. Оскільки від молодих, амбітних, висококваліфікованих управлінців, від їх зацікавленості в державній службі залежить якість роботи цього соціального інституту.

Варто зазначити, що, хоча зарплата держслужбовців суттєво вища від середнього рівня по економіці, загальний її рівень не є адекватним для залучення й утримання на державній службі та у місцевому управлінні висококваліфікованих працівників. Адже інші види легального заробітку для цієї категорії працюю-

ючих заборонені. Працівники інших сфер можуть на законних підставах отримувати інші види доходу, займаючись підприємництвом, або офіційно працювати у декількох роботодавців, входити до складу різних структур господарювання з метою отримання прибутку тощо. Не варто також зменшувати значення та обсяг зарплат, що отримуються працівниками "в конвертах" у додаток до основної зарплати. Недоотримані службовцями соціальні блага у цій ситуації часто виступають однією з причин корупційних дій.

Висновки. Отже, аналіз використання трудових ресурсів у системі державного управління України виявив, що впродовж аналізованого періоду мало місце щорічне збільшення кількості штатних працівників в органах державної та місцевої влади. Ці кількісні зміни не принесли економічного ефекту, а лише створювали додаткове навантаження на бюджети різних рівнів. Дослідження показує, що в Україні відсутня пряма залежність між обсягом валового регіонального продукту та часткою державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування у загальній кількості зайнятого населення регіону.

Державна служба в Україні характеризується високою плінністю кадрів. Встановлено обернений зв'язок між рівнем безробіття у регіоні та плінністю кадрів державної служби. Вікова структура державної служби та служби в органах місцевого самоврядування свідчить про поступове зменшення кількості людей віком до 27 років на посадах в органах державного управління.

Стан мотивації праці державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування оцінений як негативний. Відсутність дієвих механізмів мотивації праці зумовлює невдоволеність працею, втрату інтересу до її змісту, вияву трудової та інноваційної активності, веде до неефективного використання та розвитку наявного трудового потенціалу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про державну службу: Закон України від 16 грудня 1993 р. № 3724-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 52. – Ст. 490.
2. Про службу в органах місцевого самоврядування: Закон України від 7 червня 2001 р. № 2493-ІІІ // Відомості ВРУ. – 2001. – № 33. – Ст. 175.
3. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21 травня 1997 р. № 280/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 24. – Ст. 170.
4. Кількість державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування [Статистичний бюлетень / відп. за випуск Сенік І. В.]. – К.: Державний комітет статистики України, 2011. – 45 с.
5. Альбом статистичних таблиць за даними звітності по формі № 9-ДС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nads.gov.ua/control/uk/publishext/category?cat_id=36406&base_id=247084.

УДК 331.5.024.52

ЧЕРНЯХОВИЧ І.А.

м. Вінниця

АНАЛІЗ ЗМІН НА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Анотація. В статті розглядаються проблеми функціонування вітчизняного ринку праці під впливом економічної глобалізації.

Ключові слова: глобалізація, еміграція, імміграція, трудові ресурси.

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы функционирования отечественного рынка труда в условиях глобализации.

Ключевые слова: глобализация, эмиграция, иммиграция, трудовые ресурсы.

Abstract. The article deals with problems of the domestic labor market under the influence of economic globalization.

Key words: globalization, emmigration, immigration, and labor.

Постановка проблеми. Сьогодні соціальне життя та стан світової економіки визначаються глобальними процесами, в яких розчиняються національні економіки та культури. Економічна глобалізація набула широкого розвитку та справляє потужний вплив на життєздатність національних стратегій розвитку загалом і на ринок праці зокрема. Стрімка глобалізація та інтернаціоналізація економічної діяльності докорінно змінює соціально-економічну структуру суспільства, виробничих відносин і, відповідно, ринку праці. Науково-технічний прогрес поступово перетворюється у вирішальний чинник економічного зростання. Підвищення якості робочої сили, зацікавленість у набутті нових знань, державна підтримка цього процесу надає можливість отримувати конкурентні переваги на світових ринках. Економічна глобалізація серед загальносвітових тенденцій є найбільш істотною і визначальною щодо перспектив якісно нових змін на ринку праці. Позитивні та негативні наслідки таких процесів вивчають багато представників різних економічних шкіл.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питань, пов'язаних з функціонуванням ринку праці, тенденціями його змін в процесі глобалізації економіки займалось багато видатних зарубіжних вчених, серед яких Р.С. Піндайк, С.Фішер, П.Герст, Г. Томпсон та ін., Висвітлення даного питання ми можемо побачити в дослідженнях вітчизняних науковців Бойко З.О., Малаха І.О., Ніколаєвського В.М., Петрової Я.В., Горілого А.Р., Лісогора Л.В., О.Г. Чувардинського О.Г., Гуць М.І. та багато ін. Проте, вивчення протиріччя глобалізації та її впливу на національні ринки праці лишаються актуальними і потребують наукового і систематизованого підходу до їх вивчення. Особливої уваги потребують питання, що стосуються розробки ефективних механізмів нейтралізації негативних наслідків глобалізації, що є дуже важливим для захисту національної економіки України.

Мета. Вивчити основні тенденції змін на національному ринку праці під впливом глобалізації та на-

уково-технічного прогресу, визначити напрями вдосконалення механізмів регулювання національного ринку праці з метою нейтралізації негативних наслідків глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Глобалізація – провідна риса процесів розвитку, що перебуває під впливом неконтрольованих ринкових сил. З одного боку, глобалізація є продуктом економічного і технологічного розвитку, з іншого – вона перетворюється в його рушійну силу. В результаті відбувається перетворення світового господарства в єдиний ринок товарів, послуг, робочої сили та капіталу на основі подолання перепон між економіками окремих країн. Головними дійовими особами перетворень є транснаціональні корпорації, які не зберігають відданості жодній державі та розташовуються там, де є ринкові переваги.

Події та факти останніх років дають підстави стверджувати, що глобалізація економіки впливає на ринок праці України у двох аспектах. В першу чергу, через міграційні потоки та посилення попиту на робочу силу в Україні транснаціональними і міжнаціональними компаніями, що спричинює поступову трансформацію нашого ринку праці на частину глобального ринку праці, інтеграцію з ним. По-друге, глобалізація економіки впливає на ринок праці України опосередковано, під впливом чинників, таких як світові ціни на товари і послуги, що посідають важливе місце в українському експорті та імпорті (енергоносії, метал, продукція сільського господарства); зміну курсу національної валюти тощо.

Вплив економічної глобалізації на ринок праці проявляється через такі параметри як склад і структура робочих місць, їх динаміка, якісні характеристики робочої сили та її мобільність. Динаміка товарної структури зовнішньої торгівлі України за 2000–2011 рр. свідчить про поглиблення відкритості українського ринку для зовнішніх конкурентів, що, спричинило збільшення не лише імпорту високотехнологічних товарів, а й споживчих товарів, в тому числі, сільсько-

господарської продукції. У структурі українського експорту переважають в основному чорні метали, а також первинна і проміжна продукція. Питома вага високотехнологічної продукції кінцевого споживання (машин, устаткування, транспортних засобів і приладів), становить, на жаль, незначну частку.

Така структура експорту та іноземних інвестицій негативно впливає не лише на посилення диспропорції в галузевій структурі економіки, а й позначається на структурі зайнятості. За останні роки сталося істотне скорочення питомої ваги працівників, зайнятих у галузях, що забезпечують виробництво високотехнологічної продукції. Як свідчить статистика, за 2000–2011 рр. чисельність найманих працівників у переробній промисловості, машинобудуванні, виробництві електричного, електронного та оптичного устаткування скоротилася в середньому приблизно на 40%, а в легкій промисловості – майже на дві третини.[6]

Таким чином, глобалізація об'єктивно впливає на світовий та національні ринки праці, які дедалі втрачають свою замкнутість та відокремленість. Виникають транснаціональні потоки робочої сили, які набирають постійного, систематичного характеру. Виходячи із зростаючого напруження у сфері зайнятості та домінування глобалізаційних процесів, у 1994 р. провідні країни Заходу досягли домовленості щодо загальних контурів політики на ринку праці. Складовою частиною цієї політики стала відмова від макроекономічного стимулювання сукупного попиту з метою розширення зайнятості, а також від скорочення тривалості робочого часу як засобу зниження безробіття. Натомість було поставлено завдання зниження витрат на робочу силу як засіб підвищення конкурентоспроможності продукції країн Заходу, що програє дешевим товарам з країн Південно – Східної Азії, Латинської Америки, Китаю.

З огляду на те, що з 2004 р. Україна безпосередньо межує з країнами Європейського Союзу, вагомого практичного значення набула проблема співробітництва України з європейськими країнами у сфері міграції населення. Аргументом є те, що становлення і розвиток економічної системи України супроводжується вибуховим характером зовнішньоміграційних процесів. Участь суб'єктів українського ринку праці у формуванні глобального ринку праці відбувається через постійний і масштабний рух робочої сили та капіталу як в Україну, так і з неї. На сучасному етапі український капітал посилює попит на робочу силу не лише в Україні, а й за її межами. Водночас в Україні шукають роботу не лише вітчизняні працівники, а й трудові мігранти. Масштаби цього явища в Україні досить значні, але методики їх оцінки не дозволяють отримати точні дані. За результатами обстеження трудової міграції Українським центром соціальних реформ в 2010р., чисельність громадян, які впродовж трьох з половиною років хоча б один раз виїздили за кордон з метою працевлаштування, становила майже

1,5 млн. або 5,1% населення працездатного віку. В 2012 р. кількість емігрантів з України досягла 6 млн осіб, або ж сьомої частини всього нинішнього населення колишньої радянської республіки. Відповідні дані опублікувала Міжнародна організація з міграції. Половина українських емігрантів – молодь у віці до 35 років [5]. Відтік, зокрема, відбувається за рахунок студентів, що виїжджають у Чехію, Канаду, США, Польщу, Литву, Британію, Латвію. Соціологічне опитування київського центру "Софія" свідчить, що більше половини молодих жителів України у віці від 18 до 29 років готові емігрувати. Головна причина таких тенденцій – низький рівень оплати праці в Україні, де середня зарплата складає близько 370 доларів, яка є серед найнижчих на пострадянському просторі, не кажучи про європейські країни. Тільки в період з 2002 до 2009 року 28 тисяч українців отримали німецьке громадянство.

Найхарактернішою для українців є тимчасова еміграція. Трудові емігранти виїжджають на короткі терміни до сусідніх країн (Російська Федерація, Угорщина, Польща, Чехія) два – три рази на рік. Водночас трудові еміграції до Італії, Іспанії, Сполучених Штатів, Канади мають більш тривалий характер – від півроку і більше. Значна частина наших емігрантів (за оцінками Українського центру соціальних реформ, понад 23%), переважно жінок, проживає і працює за кордоном, не маючи офіційного статусу, практично нелегально.

Серед українських емігрантів переважають молоді чоловіки віком до 30 років і жінки, старші від цього віку, оскільки міграційна активність молодих жінок стримується народженням та вихованням дітей. Освітній рівень трудових мігрантів значно нижчий порівняно з усім зайнятим населенням України. Частка осіб з повною вищою освітою серед емігрантів становила лише 13,9%, порівняно з тим, що серед усіх зайнятих частка осіб з вищою освітою – 23,2%. Зрозуміло, що у осіб з вищою освітою більше шансів знайти високооплачувану роботу на вітчизняному ринку праці. Але з України також виїжджають за кордон і вчені, і викладачі, і спеціалісти в області медицини та високих технологій, і програмісти. Тому проблема "витікання кращих інтелектуалів" для нашої країни є вкрай болючою і актуальною.

На закордонних ринках праці існує попит на низькокваліфікованих працівників, але корінне населення розвинутих країн не погоджується на важку і низькооплачувану працю. Через це, найпоширенішими видами економічної діяльності українських мігрантів є будівництво, сільське господарство і робота домашньої обслуги. При цьому правовий статус українських мігрантів дуже непевний – 60–70% не мають дозволу на проживання або працевлаштування. За даними Міжнародної організації міграції, близько 15 тис. українок зазнають сексуальної експлуатації за кордоном, а близько 100 тис. чоловік перебуває в трудовому рабстві. Багато з них були завербовані для

заповнення непрестижних у країнах ЄС вакансій у сферах будівництва, сільського господарства, догляду за дітьми або літніми особами, господарських робіт у приватних домах, ресторанах або готелях.

Досить болісною для нашого суспільства стає проблема покинутих дітей. Після від'їзду одного з батьків на заробітки перед дитиною постає проблема емоційного дискомфорту, що призводить до таких наслідків як: погане навчання, затримки в психологічному і соціальному розвитку, вступ до злочинних угруповань [5].

Серед країн, в які спрямовані основні потоки трудової міграції з України – Російська Федерація, Італія, Чеська Республіка, Польща, Угорщина, Іспанія, Греція. В Україні переважають трудові мігранти насамперед з Молдови, Узбекистану, Білорусі, Вірменії, В'єтнаму, Індії, Пакистану і Бангладеш, які зайняті, переважно, у сфері послуг, торгівлі, будівництві і сільському господарстві.

Таким чином, Україна втягнута в процес формування глобального ринку праці через міграційні потоки, що зберігають динаміку. В цілому економічні і соціальні наслідки еміграції робочої сили за кордон мають, безумовно, як позитивний, так і негативний ефект. До найважливіших переваг цього явища слід віднести зменшення напруги на ринку праці, значні обсяги інвестицій, які отримує країна завдяки заробітчанству, підвищення платоспроможного попиту завдяки надходженню коштів від заробітчан. Крім того, зовнішня трудова міграція є джерелом досвіду, знань, міжособистісних контактів, школою бізнесу та ринкової поведінки [1]. Але існує також низка негативних наслідків зовнішньої трудової міграції, а саме:

- погіршення якості робочої сили через вплив за кордон найбільш активної частки населення та її заміщення некваліфікованими працівниками-імігрантами;
- фактичне обмеження трудових прав українських емігрантів за кордоном, через що більшість з них стикається з порушенням їх прав і несприятливими умовами праці;
- втрата багатьма українськими працівниками професійних навичок під час еміграції;
- зниження розмірів оплати праці працівників певних галузей і секторів економіки в Україні через готовність більшості імігрантів одержувати заробітну плату, нижчу за її рівноважний рівень, і зростання неформальної зайнятості в Україні через іміграцію, що супроводжується криміналізацією ринку праці та посиленням експлуатації працівників.

Окрім цього, трудові мігранти в найбільш продуктивний період свого життя не беруть жодної участі у створенні національного доходу. Масова трудова міграція не сприяє наповненню пенсійного і соціальних фондів через відсутність відчислень від заробітної плати мігрантів. Держава ж втрачає свій кращий трудовий потенціал. Відтік молоді на роботу за кордон

має негативні демографічні наслідки, руйнує сімейні відносини. Дана проблема є надзвичайно актуальною, оскільки на сьогоднішньому етапі розвитку України помітною проблемою є негативна динаміка народжуваності і смертності, що ускладнюється мінусовим сальдо міграції. Якщо дана проблема не буде вирішена найближчим часом, то за прогнозами ООН до 2050 року населення України скоротиться у два рази.

Аналіз чинників впливу на зовнішню трудову міграцію українців дозволяє виділити основні з них:

- неефективні економічні реформи, які призводять до загострення соціально-економічних проблем;
- високий рівень інфляції, який призводить до зменшення реальних доходів населення;
- вкрай низький рівень оплати праці, наявність боргів із заробітної плати, відсутність диференціації джерел доходу;
- незадоволеність умовами праці, якістю трудового життя, загальним рівнем життя;
- високий рівень, довготривалість безробіття та значний ризик втрати роботи;
- низький рівень соціальних виплат, матеріальної допомоги, незадовільний стан системи медичного обслуговування тощо;
- наявність ризиків втрати здоров'я та працездатності;
- відсутність можливості або незадовільні умови отримання освіти, перепідготовки, підвищення кваліфікації, кар'єрного зростання;
- політична нестабільність; несприятливий стан навколишнього середовища та багато ін.

Взагалі у сфері зайнятості можна виділити чотири області, де в умовах глобалізації відбулися великі зміни. Це, насамперед, обсяг наявної роботи; умови, на яких цю роботу пропонують; доходи, що надає ця робота, а також гарантія зайнятості й доходу. Інформаційна складова процесу глобалізації дає можливість удосконалити організацію праці й домагатися необхідної гнучкості робочої сили. Виступаючи об'єктивним чинником світового розвитку і усуваючи обмеження на переміщення праці й капіталу через кордони, глобалізація відкриває нові можливості для розвитку економіки, а відповідно і ринку праці України через зростання контактів і зв'язків у сфері економіки, торгівлі, технологій, культури, інформації. Водночас загострення міжнародної конкуренції, зміна економічної ситуації у країні внаслідок поширення інтеграційних процесів впливає на розвиток соціально-трудова відносин, поглиблюючи вже існуючу нерівність між Україною і країнами ЄС у сферах продуктивності праці, її оплати і доходів населення, зайнятості та ринку праці, що обмежує можливості соціального захисту населення України в умовах глобалізації та інтеграції у світову економічну систему. Найбільш ефективними засобами подолання наслідків глобалізації на розвиток соціально-трудо-

вих відносин і ринку праці є активне оновлення і удосконалення економіки, більш глибока інтеграція нашої держави у світову економічну систему.

З метою подолання відтоку трудових ресурсів за кордон держава повинна спрямувати свою діяльність на створення нових робочих місць, подолання бідності (в іноземних державах це переважно некваліфіковані спеціалісти, в Україні ж інтелектуальна еліта), створення міцного середнього класу, посилити внутрішню консолідацію населення.

Важливим є удосконалення міграційної політики України, яка має спиратися на міждержавних угодах з країнами – потенційними користувачами української робочої сили. Такі угоди повинні гарантувати правову й соціальну захищеність співвітчизників за кордоном, а також повинні передбачати планомірний, цілеспрямований відбір наших земляків, їх професійну підготовку й перепідготовку на місці, до виїзду за кордон, умови проживання і, як уже зазначалося, компенсацію за підготовку кадрів нашою державою (витрати на виховання, освіту, оздоровлення та ін.). Важливою функцією молоді української дипломатії має стати захист інтересів громадян України за кордоном, незалежно від того, в якій країні вони перебувають.

Висновок. Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що економічна глобалізація має подвійний вплив на ринок праці України. До позитивних наслідків глобалізаційного впливу належать створення і підтри-

мання нових робочих місць, внаслідок чого підвищиться рівень зайнятості, і відповідно – знизиться безробіття. Негативним є зменшення чисельності потенційної робочої сили, що має згубний вплив на економіку. Втягнення України до глобалізаційного процесу – додатковий стимул прискорення системних реформ у країні, зокрема структурної перебудови економіки, що дасть змогу певною мірою протистояти негативним наслідкам глобалізації. Створення умов для збереження та відтворення. Якщо ми хочемо жити в багатій, розвинутій, успішній державі, то повинні подолати негативні міграційні процеси, дбати про населення так, щоб у нього не було потреби покидати Батьківщину в пошуках кращого майбутнього і кожен громадянин гордився своєю національною приналежністю.

ЛІТЕРАТУРА

1. Чувардинський О.Г. Проблеми співробітництва України з європейськими країнами у сфері міграції населення // Економіка та держава. – 2006, № 7. – С. 223–232.
2. Войтюк О. Трудова міграція українців за кордон та роль міграційного капіталу: http://ukrslovo.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=48:2009-05-27-17-30-36&catid=2:society&Itemid=5
3. Смітюх Г. Трудова міграція українців: правда та міфи, http://volynregion.org/news/trudova_migracija_ukrajincivpravda_ta_mifi/2010-01-20-1810
4. <http://migraciya.com.ua/>
5. <http://zn.ua/>
6. <http://www.ucsr.kiev.ua/mi.html>

УДК 330:338

СВЕРДАН М.М., к.е.н.
м. Київ

НАЦІОНАЛЬНА БЕЗПЕКА: МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ КОНТЕКСТ

Анотація: У статті проводиться теоретичне дослідження питання національної безпеки. Головна увага зосереджена на макроекономічній позиції як основи забезпечення національної безпеки. Проведено дослідження економічної та соціальної складових макроекономічної безпеки, а на цій підставі і національної безпеки.

Ключові слова: макроекономіка, національна безпека, національна економіка, економічна політика, соціальна політика, макроекономічна політика.

Аннотация: В статье проводится теоретическое исследование вопроса национальной безопасности. Главное внимание сосредоточено на макроэкономической позиции как основы обеспечения национальной безопасности. Проведено исследование экономической и социальной составляющих макроэкономической безопасности, а на этом основании и национальной безопасности.

Ключевые слова: макроэкономика, национальная безопасность, национальная экономика, экономическая политика, социальная политика, макроэкономическая политика.

Annotation: In this paper a theoretical study of the issue of national security is made. The main focus is on the macroeconomic position as the basis of national security providing. The study of the economic and social components of macroeconomic security, and on this basis, and national security, is made.

Key words: macroeconomics, national security, national economy, economic policy, social policy, macroeconomic policy.

Постановка проблеми. Національна безпека для будь-якої держави – це системна категорія, яка базується

на правових, економічних та соціальних, політичних та інших засадах. Вона тісно пов'язана з категоріями

територіальної єдності й недоторканності, агресії та примусу, економічної незалежності та національного економічного суверенітету.

Система національної безпеки відображається як спеціально створена в країна та конституційована сукупність правових норм, а також засобів, методів та напрямів, що забезпечують надійний захист національних інтересів. З позиції суб'єкта, виділяються: (1) державна система безпеки; (2) суспільна система безпеки. В підсумку, вони є взаємопов'язаними і взаємозалежними.

Поняття національної безпеки, увійшовши спершу в західний політичний лексикон, насамперед використовувалось як синонім обороноздатності держави і, до середини 1980-х рр., фактично означало воєнну та політичну безпеку. В 1990-х рр. національну безпеку та проблему її забезпечення почали розглядати із врахуванням економічних та соціальних, інших чинників [8]. Внаслідок цього, національна безпека сьогодні залежить вже не стільки безпосередньо від військово-збройних сил, скільки від загального рівня соціально-економічного розвитку країни, її конкурентоспроможності, політичної стабільності. Чітке усвідомлення необхідності дотримання принципів національної безпеки дозволило сучасним розвинутим країнам зайняти провідні місця у світі [19].

Таким чином, в сучасних умовах національна безпека асоціюється, в першу чергу, з питаннями економічного та соціального характеру. Саме цим пояснюється ототожнення, в більшій частині, національної безпеки держави з макроекономічною безпекою. Звичайно, що ці поняття не є рівнозначними, оскільки макроекономічна безпека є складовою національної безпеки держави. При цьому, макроекономічна безпека є домінуючим елементом в системі національної безпеки держави, її основою, а також найбільш потужним чинником, що її забезпечує. В сучасному світі реалізація національної безпеки є практично неможливою без належного макроекономічного середовища.

За часом свого виникнення феномен макроекономічної безпеки є сучасником держави відповідно до цілей її творення, що об'єктивно характерно початковому періоду розвитку суспільного організму як єдиного цілого. Саме на підставі цього національна безпека повинна розглядатися в контексті макроекономічного аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Національне законодавство визначає, що національна безпека – це “захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам” [1]. Стабільний і прогресивний розвиток суспільства можливо досягти завдяки виваженій макроекономічній політиці. Тому, цілком можливо стверджувати, що основу

національної безпеки становить макроекономічна безпека.

Макроекономічна безпека – це “стан економіки, при якому досягається збалансованість макроекономічних відтворювальних пропорцій” [2]. Процес макроекономічного відтворення складається із сукупності взаємопов'язаних економічних і соціальних важелів. Через це й доречно окремо виділяти поняття “економічна безпека” та “соціальна безпека”.

Економічна безпека закладає основи для стійкого економічного розвитку, забезпечення безперервності відтворювального процесу, сприяє економічному зростанню та соціальному прогресу суспільства. Потреба дотримання принципу економічної безпеки у процесі суспільного відтворення має виняткове значення для перспективності суспільного поступу. Питання економічної безпеки достатньо розкриті у вітчизняних дослідженнях [5; 6; 7; 9; 10; 16; 17; 18].

В переліку пріоритетних національних інтересів України в Стратегії національної безпеки важливе місце займають соціальні інтереси [3]. Саме вони закладені в основу визначення поняття соціальної безпеки, а також в практику здійснення політики соціальної безпеки. Соціальні інтереси значною мірою втілюють реалізацію для народу і країни сукупні національні інтереси в цілому. Забезпечення нормальних умов життєдіяльності суспільства, збереження генофонду та популяції, недопущення руйнації інтелектуального потенціалу, фізичного і морального здоров'я населення тощо – саме від реалізації цих основоположних соціальних інтересів у динамічних та складних соціально-економічних умовах залежить доля державності і виживання нації.

Посилення взаємообумовленості соціальної та економічної складових розвитку викликане рядом тенденцій. Насамперед, економічна безпека, як комплексна характеристика розвитку й функціонування економічної системи, синтезує в собі всі форми проявів суспільних відносин, спроможних викликати реальний чи потенційний конфлікт інтересів. При цьому, соціальна сфера за кризового розвитку перетворюється в дестабілізуючий чинник і потребує як об'єктивної діагностики й моніторингу в системі критеріїв національної економічної безпеки, так і реалізації невідкладних заходів щодо забезпечення необхідного рівня показників – індикаторів соціальної сфери. Комплекс соціальних питань розвитку суспільства та їх реалізація формують поняття соціальної безпеки. Значний перелік різноманітних аспектів соціальної безпеки висвітлено у науково-дослідницьких працях [4; 11].

Постановка завдання. Метою пропонованого дослідження виступає аналітичний синтез питань економічного та соціального характеру, які відображають пріоритети макроекономічної політики, виходячи з контексту забезпечення національної безпеки країни.

Виклад основного матеріалу. Національна безпека розглядається як специфічна властивість динаміч-

них суспільних соціально-економічних систем, як комплексний критерій оцінки їх якості, що характеризує темпи її розвитку і втілення. Її призначення – це захист як національних інтересів, так і базисних цінностей суспільства. Тобто, національна безпека характеризує ступінь захищеності життєво важливих інтересів, прав та свобод особи, суспільства і держави від зовнішніх і внутрішніх загроз чи ступінь відсутності загроз правам і свободам людини, базовим інтересам і цінностям суспільства та держави.

Національна безпека – це один із рівнів функціонування міжнародної безпеки як діяльності держав зі створення відносин між народом і державою, які унеможливають реальні загрози розвитку суспільства.

Національна безпека має три взаємозалежні рівні: безпека людини (громадянина), безпека суспільства та безпека держави. Пріоритетність вказаних рівнів визначається дією багатьох зовнішніх і внутрішніх факторів суб'єктивного та об'єктивного характеру, зокрема, суспільних відносин, політичною системою, економічним укладом, ступенем розвитку інститутів громадянського суспільства, станом зовнішніх зносин з іншими країнами та іншими чинниками. Національна безпека є змінною величиною, оскільки за своєю суттю це інтегральна багатокомпонентна оцінка наявного, бажаного чи прогнозованого рівня захищеності життєво важливих національних інтересів та умов їх реалізації, в тому числі – стану соціально-економічної системи, соціальних та політичних інститутів в країні, спроможності сил і засобів сектору безпеки протистояти загрозам вказаними інтересам тощо. Отже, як основу в розкритті змісту поняття національної безпеки необхідно розглядати певний стан системи, досягнутий внаслідок запобігання її пошкодження.

Певний рівень національної безпеки (необхідний, гарантований, критично допустимий чи недопустимий тощо) може розглядатися як мета, спосіб чи необхідна умова успішного функціонування й існування людини, суспільної групи, суспільства чи держави, а їх розвиток уявляється як рух по певній траєкторії у середовищі, яке характеризується сукупністю взаємозумовлених факторів зовнішнього та внутрішнього характеру, що можуть бути описані певним набором показників (індикаторів).

Найбільш загальним і важливим параметром національної безпеки слугує макроекономічна безпека. В макроекономіці економічна безпека – це такий стан або рівень розвитку засобів виробництва в країні, коли процес стійкого розвитку економіки та соціально-економічна стабільність в суспільстві забезпечуються, фактично, незалежно від характеру наявності та впливу зовнішніх чинників.

При визначенні економічної безпеки національної економіки слід розмежувати поняття національної безпеки, економічної безпеки та економічної безпеки держави. Економічна безпека є провідною складовою національної безпеки. Вона відображає причинно-

наслідковий зв'язок між економічною могутністю країни, її народногосподарським потенціалом та національною безпекою. Економічна безпека держави – це стан рівноваги та соціально-орієнтованого розвитку національної економічної системи, що досягається через реалізацію сукупності форм та методів економічної політики.

При аналізі економічної безпеки виділяються три основні складові: (1) економічна незалежність, що означає можливість здійснення державного контролю над національними ресурсами, спроможність використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі у міжнародній торгівлі; (2) стійкість та стабільність національної економіки, що передбачає міцність і надійність всіх елементів економічної системи, захист різних форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування дестабілізуючих факторів; (3) придатність до саморозвитку і прогресу, тобто спроможність самостійно реалізовувати і захищати національні економічні інтереси, здійснювати постійну модернізацію виробництва, ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний і трудовий потенціал країни.

Важливу роль в реалізації економічної безпеки відіграє соціальна безпека.

Соціальна безпека – це такий стан розвитку національної економіки, за при якому держава здатна забезпечити гідний і якісний рівень життя населення незалежно від впливу внутрішніх чи зовнішніх загроз. Соціальні інтереси належать до найбільш політизованої частини всієї сфери національних інтересів. Створення державного механізму визначення соціальних інтересів держави, форм і засобів їх здійснення в умовах кризи стає все більш важливою проблемою національної безпеки. На сьогодні ще не розроблено адекватної та цілісної системи національних соціальних інтересів, не сформовано ефективний і дієздатний механізм соціальної безпеки, через що не може забезпечуватися необхідне врахування соціальних вимог, спрямованість державної політики на реалізацію соціальних пріоритетів. Реалії сьогодення ускладнюють визначення навіть поточних соціальних інтересів, не говорячи про розробку системи соціальних інтересів, яка б поєднувала поточні та перспективні соціальні інтереси, визначала етапи їх реалізації та пріоритети кожного з них.

Тикам чином, економічна безпека відображається як певна сукупність економічних, політичних, науково-технологічних та соціальних чинників, які визначають стан чи рівень національної безпеки держави. Економічна безпека може бути досягнута в тому випадку, коли міра залежності від домінуючої економіки, а також рівень загострення внутрішньополітичної, соціальної та економічної ситуації не перевищує межі, яка загрожує втратою національного суверенітету, істотним ослабленням потужності країни, суттєвим

зниженням рівня та якості життя населення, чи стримуванням досягнення глобальних стратегічних цілей країни.

Економічна безпека – це стан захищеності національної економіки, який забезпечує здійснення економічного суверенітету, економічне зростання в умовах системи міжнародних взаємозв'язків й дає змогу: (1) гарантувати економічний розвиток держави на підставі досягнень науково-технічного прогресу; (2) зберігати чи швидко оновлювати виробництво в умовах припинення зовнішніх постачань чи надзвичайних ситуацій внутрішнього характеру; (3) забезпечувати стійке фінансування своєї кредитно-грошової системи та задоволення потреб суспільства за несприятливих внутрішніх та зовнішніх умов.

Зміст економічної безпеки полягає у спроможності держави створити необхідні духовно-матеріальні умови для всебічного розвитку суспільства, виступати самостійним суб'єктом мікроекономічних зв'язків. Економічна безпека передбачає захист економічного життя від незаконних та підривних фінансово-економічних дій – громадян, організацій, інших держав. Вона стосується захисту економічних прав і свобод, майна громадян, громадських організацій та держави із забезпеченням економічної рівноправності, свободи торгівлі, економічної діяльності в межах чинного законодавства. Найбільш важливим фактором економічної безпеки є відповідність системи економічних відносин не тільки потребам виробництва, але й економічного розвитку країни.

Основними завданнями економічної безпеки в країні є забезпечення пропорційного та безперервного економічного зростання та суспільного прогресу – в різних аспектах соціальних та економічних позицій. Ці завдання визначають стратегію економічної безпеки як формування та об'рунтування стратегічних пріоритетів, національних інтересів, засобів і механізмів вирішення проблем. В макроекономічному аналізі економічної безпеки вирізняють такі компоненти: (1) економічна незалежність; (2) стійкість та стабільність національної економіки; (3) здатність до саморозвитку й прогресу. Економічна незалежність означає насамперед можливість здійснення державного контролю над використанням національних ресурсів, спроможність забезпечити національні конкурентні переваги для рівноправної участі у міжнародній торгівлі. Стійкість та стабільність національної економіки передбачає міцність і надійність всіх елементів економічної системи, захист всіх форм власності, стримування дестабілізуючих чинників. Здатність до саморозвитку і прогресу означає спроможність самостійно реалізовувати і захищати національні інтереси, створювати сприятливий інвестиційно-інноваційний клімат, розвивати інтелектуальний потенціал. Економіка, яка постійно розвивається, спроможна ефективно протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам. Надійність та ефективність економічних пропорцій,

вертикальних та горизонтальних зв'язків дозволяє пом'якшити наслідки дестабілізуючих процесів.

У системі економічної безпеки визначальну роль відіграють національні економічні інтереси, їх пріоритети. До найпріоритетніших економічних інтересів належать: (1) створення самодостатньої соціально орієнтованої економіки; (2) збереження та розвиток інтелектуального й науково-технічного потенціалу; (3) забезпечення економічно безпечних умов життєдіяльності суспільства; (4) побудова рівноправних і взаємовигідних економічних відносин з іншими державами.

Вихідним параметром економічної безпеки є стан рівноваги економічної системи, що реалізується в умовах ринкової конкуренції. Конкуренція, як метод зв'язків ринкової системи, через постійне балансування попиту та пропозиції є не лише витратним, але й недостатньо ефективним механізмом забезпечення економічної безпеки, особливо в сучасних умовах (двічі монополізованого ринку національними і транснаціональними корпораціями).

Конкурентна рівновага є відповідність попиту та пропозиції за умови певних параметрів економічної кон'юнктури. Можна виділити різні види рівноваги: часткову (на окремому ринку), сумісну (на ринках економічних благ, грошей і цінних паперів) і загальну (на всіх ринках водночас).

Рівновага на ринку благ визначається як рівність сукупного попиту та сукупної пропозиції при кожному з можливих рівнів цін. Тільки за класичною теорією економіка є саморегульованою, тобто стійка рівновага на ринку благ досягається автоматично за допомогою внутрішніх стабілізаторів.

Відповідно до кейнсіанської теорії, ринкова економіка є внутрішньо нестабільною. Рівновага, якщо вона навіть і досягається, є нестійкою, а тому активна політика держави – важливий чинник рівноваги [13].

Умови рівноваги ринку економічних благ впливають з основної макроекономічної конструкції, що визначає відповідність реального обсягу національного виробництва та суми витрат:

$$Y(AS) = C + I + G + NE$$

Слід відмітити, що балансова модель дозволяє знаходити допустимі варіанти рішення, яке не містить механізму порівняння варіантів за їх перевагами, тобто проблема пошуку кращих варіантів залишається поза межами самої моделі.

Рівновага на грошовому ринку досягається у випадку, коли попит на реальні касові залишки (середня величина грошового запасу за період між моментами отримання доходу) поглинає всю створену банківською системою кількість грошей. Згідно класичної теорії, рівновага грошового ринку визначається умовами кількісного рівняння обміну, у модифікованих версіях якого загальний номінальний попит на гроші є зростаючою функцією від номінального національного доходу і спадною функцією від ставки відсотка

на державні облігації (кейнсіанська концепція), або ж визначається величиною і структурою всього портфеля активів, що його формують економічні суб'єкти (монетаристська концепція). Концептуальні відмінності в трактуванні попиту обумовлені різноманітними інтерпретаціями поведінки економічних суб'єктів, у той час як грошова пропорція визначається переважно інституційними факторами і тому є поза-концептуальною.

Умови рівноваги двох ринків (благ і грошей) – сумісної рівноваги – визначаються в моделі IS-LM. При цьому, має місце чимало комбінацій парних значень національного доходу та ставки відсотка, за яких на ринках благ і грошей встановлюється рівновага і єдина пара значень, а рівновага встановлюється водночас на двох ринках.

Логічним підсумком дослідження рівноваги є аналіз функціонування економічної системи, а саме – визначення умов рівноваги на всіх ринках одночасно. За умови заданих екзогенно параметрів ціни пропозиції праці, грошової пропозиції, державних витрат і експорту послідовно визначаються рівноважні значення ставки відсотка, ефективного попиту і відповідних рівнів цін, зайнятості та оплати праці (кейнсіанський варіант). Загальна рівновага в моделі неокласичного синтезу, що долає як класичну дихотомію, так і кейнсіанську недосконалість ринку праці, встановлюється через визначення рівня повної зайнятості, ставки реальної заробітної плати, обсягу пропозиції, сукупного попиту, рівня цін, номінальної заробітної плати.

Нестабільність економічного розвитку (інфляція, безробіття, циклічність) ускладнюють механізми узгодження інтересів економічних суб'єктів, у зв'язку з цим, відновлення рівноваги неможливе без доволі активної державної участі в економічному процесі [14].

Варто зазначити, що ринкова самокоординація не є достатньою. Як підтверджує історія, це ситуації, пов'язані із зовнішніми ефектами, суспільними благами і монополізацією ринку – "фіаско ринку" [15]. Розвиток "практичного монетаризму" з другої половини XX ст. постав спробою заперечення абсолютної цінності кейнсіанських постулатів та модифікації економічної політики в напрямі посилення непрямого впливу держави на основі грошово-кредитного регулювання. Тенденції розширення масштабів діяльності держави, посилення її впливу на економічну сферу особливо чітко проявилися у розвинених країнах світу.

Запровадження категорії "ресурсу економічної безпеки" дає можливість сформулювати основний принцип її забезпечення: рівновага економічної системи досягається за умови відповідності потреби в ресурсах економічної безпеки при їх наявності.

Таким чином, що економічна безпека – це стан економічної системи, що забезпечується не автоматично, а може бути досягнутий внаслідок розробки та реалізації певної моделі економічної політики відповідно до умов конкретно-історичного етапу соціально-

економічного розвитку суспільства. В основі економічного розвитку міститься виробничий процес; відповідно, основу економічної безпеки становить виробнича безпека. Виробнича безпека – це такий рівень розвитку промислового комплексу країни, що здатний забезпечити зростання економіки та її розширене відтворення.

Отже, економічна безпека – це стан економіки, при якому забезпечується високе та стійке економічне зростання, ефективне задоволення економічних потреб, контроль держави за рухом та використанням національних ресурсів, захист економічних інтересів країни на національному і міжнародному рівнях. Економічна безпека є основною складовою частиною національної безпеки, її фундаментом і матеріальною основою. Об'єктом економічної безпеки виступає як економічна система загалом, так і її окремі складові елементи: природні багатства, виробничі та невиробничі фонди, нерухомість, фінансові ресурси, людські ресурси, господарські структури тощо.

Таким чином, макроекономічний контекст національної безпеки – це, насамперед, складна багатофакторна категорія, яка дозволяє зберігати стійкість до зовнішніх та внутрішніх загроз, характеризує здатність національної економіки до розширеного самовідтворення для задоволення потреб громадян, суспільства і держави на певному визначеному рівні.

Показниками макроекономічної безпеки виступають, в основному, показники економічної безпеки. Показники економічної безпеки є найбільш вагомими індикаторами, які дають загальне уявлення про стан економічної системи в цілому, її стійкість та мобільність: ВВП і його динаміка, рівень та якість життя більшої частини населення, інфляція і її темпи, рівень безробіття, структура економіки, майнове розшарування населення, криміналізація економіки, стан технічної бази національного господарства, витрати на науково-дослідні роботи, конкурентоспроможність, імпортна залежність, відкритість економіки, а також система державних фінансів, зокрема – внутрішній та зовнішній борг держави.

Висновки. Проведене дослідження є ще одним додатковим дослідженням у сфері державної безпеки. Зважаючи на викликану сьогоденням потребу вивчення й аналізу національної безпеки, головна увага акцентована на макроекономічній основі її забезпе-

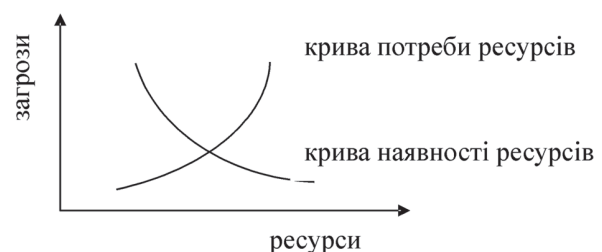


Рис. 1. Потреби та наявність ресурсів економічної безпеки

чення. Численність наукових досліджень в цій сфері дозволяє все більш чітко усвідомлювати необхідність зміцнювати через макроекономічну політику держави стан національної безпеки та посилювати глобальний рівень національної конкурентоспроможності. Грамотно об’рунтована теоретична частина у сфері макроекономічної національної безпеки дозволить відшукати шляхи для їх практичного втілення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України “Про основи національної безпеки України” №964-IV від 19 червня 2003 року.
2. Наказ Міністерства економіки України “Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України” №60 від 2 березня 2007 року.
3. Указ Президента України “Про Стратегію національної безпеки України” №105/2007 від 12 лютого 2007 року.
4. Гнибіденко, І.Ф. Соціальна безпека: теорія та українська практика / За ред. І.Ф. Гнибіденка, А.М. Колота, В.В. Рогового та ін. – К.: КНЕУ, 2006. – 292 с.
5. Губський Б.В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення : Монографія / Б.В. Губський. – К.: Укрархбудінформ, 2001. – 121 с.
6. Жаліло Я.А. Економічна стратегія держави в нестабільних ринкових економічних системах / Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 1999. – 144 с.
7. Концепція економічної безпеки України / Ін-т економічного прогнозування; кер. проекту Гесць В.М. – К.: Логос, 1999. – 56 с.
8. Косолапов Н. Национальная безопасность в меняющемся мире / Н. Косолапов // Мировая экономика и международные отношения. – 1992. – № 10. – С. 5-19.
9. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К.: КВІЦ, 1999. – 462 с.
10. Новікова О.Ф. Економічна безпека: концептуальне визначення та механізм забезпечення. Монографія / О.Ф. Новікова, Р.В. Покотиленько // НАН України, Ін-т Економіки та промисловості. – Донецьк, 2006. – 408 с.
11. Новікова, О.Ф. Соціальна безпека: організаційно-економічні проблеми і шляхи вирішення / О.Ф. Новікова. – Донецьк: ІЕП НАН України, 1997. – 460с.
12. Предборський В.А. Економічна безпека держави: Монографія / В.А. Предборський. – К.: Кондор, 2005. – 391 с.
13. Свердан М.М. Базисні передумови державного регулювання економіки / М.М. Свердан // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: Збірник наукових праць. Вип. 7: Економічні науки. – Чернівці, 2006. – С. 94-99.
14. Свердан М.М. Економічна роль держави в контексті фінансового забезпечення суспільного розвитку в Україні / М.М. Свердан // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: Збірник наукових праць. Вип. 9: Економічні науки. – Чернівці, 2007. – С. 252-264.
15. Свердан М.М. Про необхідність державного регулювання економіки з ринковими відносинами / М.М. Свердан // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: Збірник наукових праць. Вип. 8: Економічні науки. – Чернівці, 2007. – С. 92-103.
16. Система економічної безпеки держави / Під заг ред. Сухорукова А.І. / НІПМБ при РНБОУ. – К.: ВД “Стилос”, 2009. – 685 с.
17. Шевченко Л.С. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування: монографія / Л.С. Шевченко, О.А. Гриценко, С.М. Макуха. – Х.: Право, 2009. – 310 с.
18. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К.: НІСД, 1997. – 144 с.
19. Sprout H. Foundations of national power: readings on world politics and American security / edited, with introductions and other original text, by Harold & Margaret Sprout. – Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1945. – x, 774 p.

ЗМІСТ

Бровко Н.І. Права людини як фундаментальна цінність громадянського суспільства: український контекст (м. Біла Церква)	3
Вовк С.В., к.е.н., Обаранчук О.Б. Становлення та розвиток TQM: ретроспективний огляд (м. Тернопіль)	6
Дмитрук О.В., к.е.н. Перспективи використання аутсорсингу в стратегічному управлінні підприємствами сфери охорони здоров'я. (На прикладі Житомирської області) (м. Житомир)	10
Загарій В.К., к.е.н. Необхідність розробки стратегії розвитку українських підприємств та її реалізації в умовах глобальних змін (м. Умань)	13
Захарчук С.С. Теоретичні аспекти ризик-менеджменту у банках України (м. Житомир)	18
Кончин В.І., к.е.н., Бельяньська А.О. Зовнішній борг США та оцінка ймовірності виникнення боргової кризи (м. Київ)	22
Мала С.І., к.е.н. Визначення фактичної вартості робочої сили в сільському господарстві України (м. Біла Церква)	31
Нікітчина О.В. Ефективна пенсійна реформа в Україні як запорука добробуту нації (м. Житомир)	35
Пожидаев А.Е., к. н. по гос. управ., Филиппов В.В. Стратегия развития культурных индустрий, как одно из направлений государственной инвестиционной политики Украины (г. Луганск)	39
Садовніков О.А., к.е.н., Акулова Т.Г. Особливості економіко-статистичного аналізу з проблем формування трудових ресурсів на підприємстві (по материалам Луганського авіаремонтного заводу) (м. Луганськ)	43
Салига С.Я., д.е.н., Гнеушева В.О., аспірант. Кредитні інструменти управління фінансовими ресурсами домогосподарств в Україні (м. Запоріжжя)	48
Сапун В.С., ст. викладач, Селезньова Р.В., к.е.н. Педагогічний менеджмент як сучасна теорія управління освітою (м. Вінниця)	52
Саух І.В., к.е.н. До проблеми визначення категорії "економічна безпека": український контекст (м. Житомир)	57
Сахно Л.С. Організаційно-виробничі складники забезпечення конкурентноспроможності племінних підприємств молочного скотарства в Київській області (м. Біла Церква)	61
Сірко А.В., д.е.н., Найдич Н.М., к.е.н. Формування ринку землі в Україні: інституційні бар'єри та їх усунення (м. Вінниця)	65
Фарафонов Н.В., к.е.н. Ретроспективний аналіз теоретичної сутності понять "підприємець" та "підприємництво" (м. Житомир)	70
Чвертко Л.А., к.е.н. Ефективність використання кадрів в органах державної та місцевої влади України (м. Умань)	74
Черняхович І.А. Аналіз змін на ринку праці в Україні в умовах глобалізації (м. Вінниця)	79
Свердан М.М., к.е.н. Національна безпека: макроекономічний контекст	82

ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ АВТОРІВ

Вимоги до оформлення матеріалів, які подаються до “ВІСНИКА”
Київського інституту бізнесу та технологій

Стаття повинна бути структурована і, відповідно до останніх вимог Департаменту атестації кадрів Міністерства освіти, науки, молоді та спорту України, мати такі елементи:

- 1) постановку проблеми у загальному вигляді;
- 2) аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми;
- 3) формулювання мети статті;
- 4) виклад основного матеріалу з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- 5) висновок і перспективи подальших розробок у даному напрямі.

Стаття супроводжується:

- 1) рецензією кандидата, доктора наук (для магістрів та аспірантів – наукового керівника);
- 2) супровідним листом від організації, де працює автор;
- 3) відомостями про автора (авторів) (прізвище, ім’я, по батькові, рік народження, науковий ступінь та вчене звання, коло наукових інтересів, посада, місце роботи, службова адреса, адреса електронної пошти, службовий і домашній номери телефонів);
- 4) електронним носієм інформації, на якому розміщуються **дві копії** вищезазначених матеріалів (стаття, анотації, відомості про авторів).

Обсяг статті повинен бути в межах від 20 тис. знаків (0,5 др.ак.) до 26 тис. знаків (0,65 др.арк.).

Стаття готується у текстовому редакторі Microsoft Word у такому порядку:

- 1) індекс **УДК** (правий верхній кут, жирний шрифт);
- 2) ініціали, прізвище автора (авторів) (правий верхній кут, курсив, жирний шрифт);
- 3) місце роботи, електронна адреса авторів;
- 4) назва статті (посередині, великими літерами, жирний шрифт); (між місцем роботи і назвою один інтервал);
- 5) анотація українською, англійською та російською мовами (повинна бути змістовною, а не декларативною); (між назвою статті і анотацією один інтервал);
- 6) після анотації ключові слова (**ключові слова** жирним шрифтом, самі слова звичайним);
- 6) сам текст (через інтервал після анотації).

Оформлення статті

- 1) Поля: зверху, знизу, зліва, справа – 2 см.
- 2) Шрифт – Times New Roman, розмір 14 пт., міжрядковий інтервал – 1,5.
- 3) розділи статті виділяються жирним шрифтом;
- 4) при цитуванні – кінцеві посилання (в тексті посилання оформити наступним чином: [1, с.50].

Оформлення списку літератури

- 1) Список літератури подається відповідно до порядку посилання, згідно останніх вимог ВАК України наступним чином:
 1. Мамардашвили М. Введение в философию / Мераб Мамардашвили. Мой опыт нетипичен. – СПб. : Азбука, 2000. – 400 с. – ISBN 5-267-00287-9.
 2. Сумерки богов / [сб. первоисточников / сост. и общ. ред. А. А. Яковлева]. – М. : Политиздат, 1990. – 398 с. – (б-ка атеистической лит.).
 3. Перспективы метафизики: Классическая и неклассическая метафизика на рубеже веков: Российский гуманитарный научный фонд Международная Кафедра (ЮНЕСКО) по философии и этике СПб Научного центра РАН; ред. Г. Л. Тульчинского и М. С. Уварова. – СПб. : 2000. [электронный ресурс] / Г. П. Тульчинский, М. С. Уваров, Д. Н. Козырев, С. С. Гусев, Г. М. Бревде // Режим доступа: <http://ru.philosophy.kiev.ua/library/uvarov/perspmet/index.html>.
- 2) Слово література розташовується через інтервал після тексту, посередині, курсивом, жирним шрифтом.

Відповідальність за підбір, точність наведених на сторінках збірника фактів, цитат, статистичних даних, дат, прізвище, географічних назв та інших відомостей, а також за розголошення даних, які не підлягають відкритій публікації, лягає на авторів опублікованих матеріалів. Передрукування матеріалів, опублікованих у збірнику дозволено тільки зі згоди авторів та видавця.

Увага!

Невідповідність оформлення статті наведеним вище вимогам може бути **приводом відмови у публікації**. Редакція повідомляє авторів тільки про рішення з приводу публікації. Редакція не рецензує подані матеріалів, і, у випадку відмови в публікації, не повертає рукопис і не вступає в теоретичні дискусії. Рішення з приводу публікації приймаються протягом одного місяця від дня реєстрації рукопису.

Не допускається включення у список літератури навчальних посібників, підручників, методичних рекомендацій.

ВПЕВНЕНІСТЬ І ДОВІРА

III-IV РІВЕНЬ АКРЕДИТАЦІЇ



WWW.KIBIT.EDU.UA

■ ЕКОНОМІКА
та ПІДПРИЄМНИЦТВО
■ МЕНЕДЖМЕНТ
і АДМІНІСТРУВАННЯ
■ ПСИХОЛОГІЯ

■ ПІДГОТОВКА
ДО ЗОВНІШНЬОГО
НЕЗАЛЕЖНОГО
ОЦІНЮВАННЯ

(044) 430 1577
(044) 353 4242

ВИПУСКНИКИ КУРСІВ ЗАРАХОВУЮТЬСЯ до КІБІТ НА ПІЛЬГОВИХ УМОВАХ

WWW.KIBIT.EDU.UA