

# УКРАЇНСЬКА НАУКА



*МИНУЛЕ,  
СУЧАСНЕ,  
МАЙБУТНЄ*

ВИПУСК 19  
ЧАСТИНА 2

ТЕРНОПІЛЬ 2014

**Тернопільський національний економічний університет**

**Кафедра документознавства, інформаційної діяльності  
та українознавства**

**УКРАЇНСЬКА НАУКА:  
МИНУЛЕ,  
СУЧАСНЕ,  
МАЙБУТНЄ**

**Випуск 19**

**Частина 2**

Тернопіль  
ТНЕУ  
2014

ББК 72 (4Укр)  
У45

**Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє** : щорічник. – Вип. 19 : у 2 ч.  
Ч. 2 / за ред. М. В. Лазаровича. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 278 с.

*Постановою президії ВАК України № 3–05/6 від 6 жовтня 2010 р.  
збірник наукових праць «Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє»  
є фаховим виданням з економічних наук.*

Збірник надруковано на підставі свідоцтва серії КВ № 12330-1214Р від 21. 02. 2007 р.  
про державну реєстрацію засобу масової інформації,  
виданого Міністерством юстиції України.

**Рекомендовано до друку**

*Вченою радою Тернопільського національного економічного університету  
(Протокол № 5 від 26 листопада 2014 р.).*

Збірник наукових праць містить статті, в яких досліджено актуальні проблеми економіки, історії та політології.

Для науковців, викладачів, студентів, а також усіх, кого цікавить розвиток науки в Україні.

The collection of scientific works contains the articles of scientists, who are engaged in the actual problems of development of economy and management, history and political science.

For scientists, teachers, students, and also for everyone who is interested by development of science in Ukraine.

**Редакційна колегія:**

*Адамович С. В., д. іст. н., проф.; Броч В. Я., д. екон. н., проф.; Гомотюк О. Є., д. іст. н., проф.; Гончарук Т. В., д. філос. н., проф.; Гринчуцький В. І., д. екон. н., проф.; Гуцал І. С., д. екон. н., проф. (заст. головного редактора); Дацків І. Б., д. іст. н., проф.; Деревінський В. Ф., д. іст. н., доц.; Дзюблюк О. В., д. екон. н., проф.; Куц Г. М., д. політ. н., проф.; Лазарович М. В., д. політ. н., доц. (головний редактор); Макар Ю. І., д. іст. н., проф.; Мельник А. Ф., д. екон. н., проф.; Микитюк П. П., д. екон. н., проф.; Монолатій І. С., д. політ. н., проф.; Падалка С. С., д. іст. н., проф.; Польовий М. А., д. політ. н., проф.; Рудакевич О. М., д. політ. н., проф.; Томахів В. Я., к. політ. н., доц. (відповідальний секретар); Щерб'як Ю. А., д. пед. н., проф.*

Адреса редакційної колегії:

*м. Тернопіль, вул. Микулинецька, 46а / 315;  
тел. 0977659417*

*За достовірність фактологічного матеріалу,  
наведеного в статтях, відповідають автори.*

*Цей випуск наукового збірника  
«Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє»  
присвячено пам'яті Героїв Небесної Сотні,  
котрі загинули під час Революції гідності,  
та українських вояків,  
що полягли в 2014 р.,  
захищаючи від російських загарбників  
свободу, незалежність і територіальну цілісність  
України*

# ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

УДК 338.012

Абдурахманова З.

## РОЗВИТОК ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ (ПРОМИСЛОВОСТІ) У СИСТЕМІ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ

*Розглянуто методологічні та методичні особливості макроекономічного аналізу. Визначено поняття та структуру національної економіки, її характерні властивості й особливості. Враховуючи дані передумов, представлено короткий огляд економіки Казахстану та різні варіанти державного регулювання економічних процесів і явищ на сучасному етапі.*

**Ключові слова:** національна економіка, галузі економіки, державне регулювання, світогосподарські зв'язки.

Национальная экономика выступает в качестве системы теоретико-методологических и организационно-практических основ, определяющих характер функционирования национальной экономики страны, ее сфер, отраслей и регионов. Национальная экономика играет важную систематизирующую роль в формировании экономики страны как многоуровневой системе и связана с необходимостью расширения и углубления в области практики и теории. Рассмотрение методологических и методических особенностей макроэкономического анализа, проблем в дальнейшем дает возможность перейти к изучению и анализу различных вариантов государственного регулирования экономических процессов и явлений. Проблемы развития национальной экономики связываются с проблемами ее вхождения в мирохозяйственную систему и рассматривается на трех уровнях микро-, мезо- и макроуровне, в их взаимосвязи и взаимообусловленности [2].

Национальная экономика – это комплекс народного хозяйства государства, состоящий из экономически взаимосвязанных элементов (отраслей и регионов страны), включает в себя все стадии воспроизводства: производство, распределение, обмен, потребление.

Национальная экономика, как и любое другое экономическое явление, обладает совокупностью признаков:

- ✓ функционирует на едином экономическом пространстве;
- ✓ субъекты национальной экономики тесно взаимодействуют друг с другом, а также взаимосвязаны с экономикой государства в целом;
- ✓ сфера функционирования национальной экономики определена территорией государства, а также характеризуется наличием центра.

Структура национальной экономики является совокупностью исторически сложившихся устойчивых, способных к воспроизводству функциональных взаимосвязей между различными единицами национальной экономики. Видами структур национальной экономики являются: домашнее хозяйство, социальная структура, отраслевая структура, территориальная структура, инфраструктура национальной экономики (производственная, социальная, рыночная), структура внешней торговли, предполагающая анализ характера соотношений различных товарных групп, их импорта и экспорта.

Структура конкретной национальной экономики постоянно меняется и формируется под влиянием множества факторов – географических, культурных, социальных, психологических и т. д. Экономическая система является совокупностью экономических процессов, протекающих в ней, доминирующих форм собственности и способов ее организации. Она оказывает непосредственное влияние на особенности хозяйственной деятельности экономических субъектов [11].

Хозяйственная система национальной экономики состоит из следующих основных элементов: социально-экономических, форм организации деятельности хозяйствующих субъектов, форм и методологии государственного регулирования; экономических связей между субъектами хозяйственной деятельности.

В мировой экономике существуют различные типы хозяйственных систем национальной экономики:

- 1) система рыночной экономики со свободной конкуренцией;
- 2) система современной рыночной экономики;
- 3) система традиционной экономики;
- 4) система административно-командной экономики.

Регулятором функционирования такой экономической системы выступают свободный рынок и цены. Изменение цены отражает общественную потребность в определенном благе. Динамика рынка и цен служит основанием для выработки эффективной хозяйственной системы, где производится только тот товар, в котором существует потребность, в результате чего решается задача эффективного распределения ресурсов в экономической системе. Стимулом развития экономической системы выступает естественное стремление производителя к увеличению прибыли при минимизации необходимых для этого ресурсов [7].

Планирование национальной экономики должно проводиться не только с учётом опыта других стран, но и на основе особенностей и потребностей эко-



номики данного государства. От того, насколько качественно оно осуществляется, насколько правильно определены возможности развития, будет зависеть состояние национальной экономики в будущем.

Стратегические программы комплексного развития национальной экономики являются основой эффективности функционирования каждого государства, поскольку они определяют развитие национальной хозяйственной системы на долгий срок. Программа комплексного развития национальной экономики обязательно включают развитие как государственного, так и частного секторов экономики. Эти программы наиболее полно охватывают экономику и состоят из следующих разделов:

- ✓ создание комплексного плана развития национальной хозяйственной системы;
- ✓ создание программ развития для отдельных секторов или отраслей экономики;
- ✓ разработка инвестиционных проектов, включая участие в них государства;
- ✓ разработка и применение прямых и косвенных инструментов государственного воздействия на экономику.

Комплексные программы (планы) не могут выполняться с точностью до определённых цифр, поскольку для рынка применяется в большинстве случаев индикативное планирование. Оно является рекомендательным и допускает разные варианты развития национальной экономики.

Индикативный план социально-экономического развития страны включает следующие разделы:

- 1) обобщающие макроэкономические показатели (ВВП, НД, уровень инфляции и т. д.);
- 2) социальное развитие страны содержит показатели, характеризующие всю социальную сферу и отдельные её отрасли;
- 3) развитие производства;
- 4) потребительский рынок;
- 5) научная сфера;
- 6) инвестиционно-инновационная сфера, осуществляемая как государством, так и негосударственным сектором;
- 7) региональная экономическая политика, включающая направления развития отдельных регионов;
- 8) внешние экономические связи – взаимодействие с другими государствами мира;
- 9) финансовый план отражающий доходы и расходы денежных средств в масштабах государства.

Важнейшими задачами национальной экономики являются связи между отечественными и зарубежными странами, осуществляющие сравнительный анализ основных тенденций развития страны, региона, отраслевого комплекса,



города, предприятия. Отрасль является единицей национальной экономики в процессе общественного производства, выполняющей функциональные задачи.

Одной из промышленных отраслей рассматривается отрасль фармацевтической промышленности, ее развитие, конкурентоспособность, безопасность, инвестиционная, инновационная, финансовая деятельность Республики Казахстан в системе мирохозяйственных связей [8].

Развитие собственного фармацевтического производственного сектора – сложный, трудоемкий, дорогостоящий и в то же время необходимый для обеспечения здоровья и благополучия казахстанцев процесс. Чтобы достичь оптимального уровня отечественного обеспечения лекарствами, отечественные производители должны нарастить производственные мощности и заручиться поддержкой и доверием населения. Сегодня многие фармацевтические предприятия не имеют достаточных средств для инвестиций в производство и подобный маркетинг, поэтому не выдерживают конкуренции с крупными зарубежными фирмами. Государственная поддержка и широкое внедрение стандартов GMP должны обеспечить нормальную работу наших фармацевтических предприятий, а в конечном итоге обеспечить население Казахстана безопасной, качественной и доступной лекарственной продукцией.

В целом, если говорить о состоянии развития фармацевтической промышленности Казахстана выявлены трудности и проблемы, возникшие в ходе проведения организационно-экономических реформ отрасли. Предложены меры, в т. ч. организационно-методологические, позволяющие устранить препятствия на пути развития фармацевтической промышленности. Системный социально-экономический кризис 1990-х гг. в Казахстане вызвал снижение многих показателей здоровья населения республики. В указанный период на развитие отечественной системы здравоохранения выделялось из бюджета страны менее 2%. Это привело к сокращению числа медицинских учреждений и рабочих мест, износу материально-технической базы, снижению оснащенности оборудованием, аппаратурой, изделиями и инструментами медицинского назначения. Тотальный недостаток лекарственных средств, перевязочных материалов, недостаточное снабжение лабораторий, невозможность обеспечения полноценным сбалансированным питанием больных, низкий уровень заработной платы медицинских работников – все это не позволяло достичь необходимого уровня качества и эффективности медицинской помощи. Вместе с тем опыт проведения реформ системы здравоохранения показал, что прежний экстенсивный подход, основанный лишь на увеличении бюджетных ассигнований, не всегда оказывается результативным и, следовательно, стратегическим направлением развития должна стать иная комплексная модернизация и адаптация этой отрасли к современным рыночным условиям путем усиления государственного регулирования и гарантированного финансового обеспечения, направленных на устранение ее интеллектуального, технологического и инфраструктурного отставания [10].





При этом одним из важнейших условий и стратегическим приоритетом успешного развития как здравоохранения и социальной сферы, так и национальной экономики в целом выступают современный уровень развития и конкурентоспособности такой важной отрасли, как фармацевтическая промышленность, связанная с исследованием, разработкой, массовым производством, изучением рынка и распределением лекарственных средств, предназначенных преимущественно для профилактики, облегчения и лечения болезней населения.

Правительство Республики Казахстан ежегодно выделяет денежные средства на финансирование государственного бюджета здравоохранения страны. Так, в 2008 г. объем рынка лекарственных средств в Казахстане составлял 550 млн. дол. США, в 2009 г. – 573,9 млн. дол., 2010 г. – 657,2 млн. дол., 2012 г. – 832,1 млн. дол., 2013 г. этот объем превысил 1 млрд. дол. В 2014 г. объем рынка этих лекарственных средств достиг уже 3,0 млрд. дол. Из этих 3,0 млрд. дол. около половины расходовались из средств региональных, республиканских, областных, местных бюджетов и целевых трансфертов, т. е. сумма более чем 900 млн. дол. расходуется именно республиканским бюджетом на бесплатное обеспечение лекарствами граждан Казахстана. На приобретение медицинского оборудования на этот год выделено (207,8–250 млн. дол.).

К 2015 г. Правительство намерено увеличить расходы на здравоохранение до 4% ВВП. Пятилетняя инициатива, реализация которой началась в марте 2014 г., – получила финансовую поддержку Всемирного банка. По прогнозам, программа обойдется примерно в 296 млн. дол., при этом 40% финансирования предоставляет Всемирный банк, а остальную часть обеспечивает Правительство РК.

Рассмотрим отдельно расходы государственного бюджета на здравоохранение с 2008 по 2014 г. в табличной и динамичной форме; в 2008 г. расход государственного бюджета составил 377,5 млрд. тенге, темп роста – 21,7%, в 2009 г. превысил этот показатель на 460,2 млрд. тенге (темп роста – 21,9%), в 2011 г. произошло падение темпа роста (на 13,5%), подобно и в 2013 г. (на 15,1%), а в 2014 г. расход составил 982,4 млрд. тенге, темп роста – 16,6%. В расходы включены стационарная помощь (расходы на содержание домов ребенка, на производство крови), амбулаторная помощь (включены расходы на лекарственное обеспечение отдельных категорий, находящихся на амбулаторном уровне, на пропаганду здорового образа жизни, а также на оказание скорой и неотложной помощи) [1].

Таблица 1

Наименование	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Республиканский бюджет	65	70,4	190,6	271,3	306,9	328,9	379,4
Целевые трансферты	72,5	112,9	136,5	108,4	134,5	153,4	179,3
Местный бюджет	240	276,9	235,7	258,8	290,9	360,9	423,7
Итого	377,5	460,2	562,8	638,5	732,3	842,5	982,4

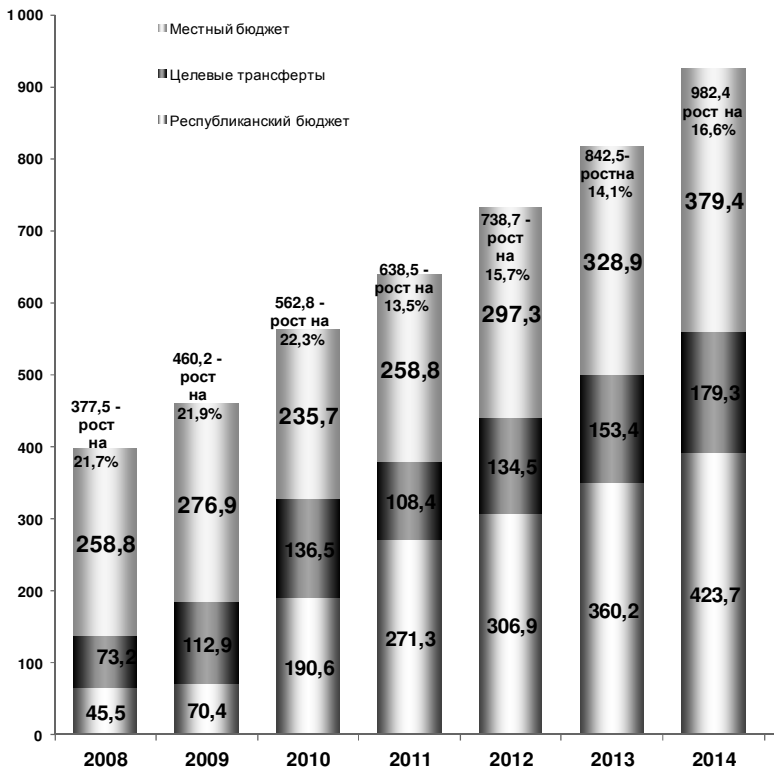


Рис. 1. Расходы государственного бюджета на здравоохранение (млрд. тенге)

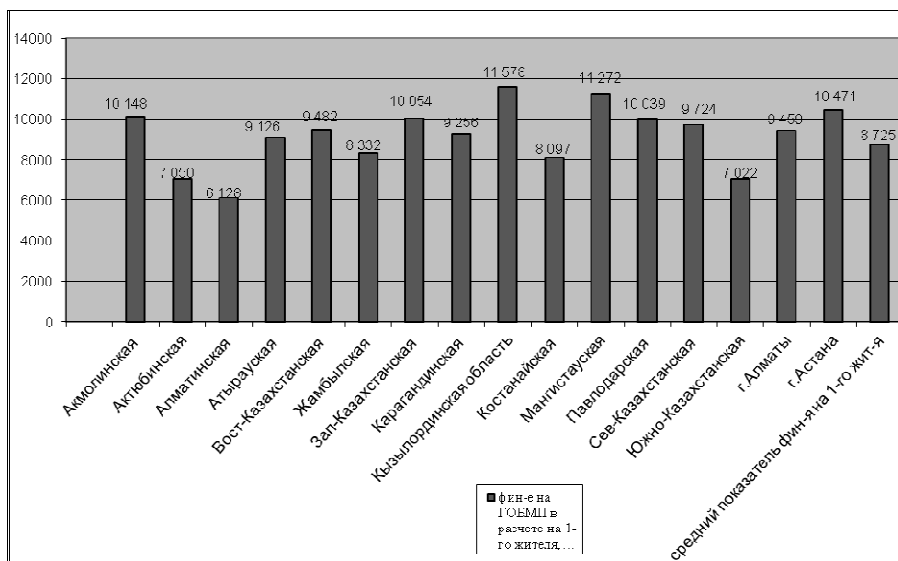
С 2011 г. обеспечивается 100% закупка ЛС, изделий медицинского назначения и медицинской техники в рамках ГОБМП (гарантированного объема бесплатной медицинской помощи), как указано в таблице 2 и на рисунке 2.

Государственная программа модернизации системы здравоохранения на 2009–2014 гг. строится на базе стратегии «Казахстан-2050», которая предусматривает заботу о здоровье населения. Программа ставит целью создание эффективной системы здравоохранения, приведение национальных стандартов в соответствие с международными нормами, а также, в частности, усиливает акцент на первичное медицинское обслуживание. Касательно задач, непосредственно относящихся к фармацевтическому производству, то госпрограмма предусматривает улучшение госрегулирования ФО (которое будет положено в основу Единой системы закупок), повышение комплектации и уровня подготовки персонала медицинских учреждений, обеспечение современных методов диагностики и увеличение производства фармацевтической и медицинской продукции внутри страны [5].



Таблиця 2

№ п/п	Наименование региона	Фин-е на ГОБМП в расчете на 1-го жителя, тенге	Фин-е на ГОБМП в расчете на 1-го жителя, тенге
1	Акмолинская обл.	10 148	13 890
2	Актюбинская обл.	7 050	11 277
3	Алматинская обл.	6 128	8 234
4	Атырауская обл.	9 126	12 346
5	Вост.-Казахстанская обл.	9 482	12 666
6	Жамбылская обл.	8 332	10 968
7	Зап.-Казахстанская обл.	10 054	13 525
8	Карагандинская обл.	9 256	12 508
9	Кызылординская обл.	11 578	16 046
10	Костанайская обл.	8 097	11 732
11	Мангистауская обл.	11 272	14 218
12	Павлодарская обл.	10 039	13 621
13	Сев.-Казахстанская обл.	9 724	13 862
14	Южно-Казахстанская обл.	7 022	8 855
15	г. Алматы	9 459	12 717
16	г. Астана	10 471	16 715
	<b>Средний показатель фин-я на 1-го жителя</b>	<b>8 725</b>	<b>11 905</b>



**Рис. 2. Финансирование в расчете на 1-го жителя в разрезе областей, городов – гарантированный объем бесплатной медицинской помощи (ГОБМП)**



В настоящее время в фармацевтической отрасли Республики Казахстан осуществляется процесс реорганизации, ее адаптации к условиям рыночной экономики. Упорядочена деятельность по регистрации, сертификации, обеспечению контроля качества лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, а также их рекламы. Создан Национальный информационный лекарственный центр. Введено государственное регулирование цен на медикаменты, закупаемые за счёт бюджета. Создана единая система дистрибуции лекарственных средств и изделий медицинского назначения в лице ТОО «СК-Фармация», позволившая обеспечить прозрачность рынка государственных закупок лекарственных средств, приблизить его к существующим международным стандартам логистики, хранения и дистрибуции. Этим самым одновременно в значительной мере сужаются условия для лоббирования врачами продвижения многих лекарственных препаратов. Результаты первого же пилотного тендера по закупке 27 лекарственных средств в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи (ГОБМП) показали позитивность и своевременность этой меры: сумма закупленных лекарств оказалась в 1,8 раза меньше запланированной. В среднем закупочные цены «СК-Фармации» снизились на 40%, чем достигнута значительная экономия государственных средств и увеличена доля потребления отечественных препаратов. Заключаются также долгосрочные контракты с отечественными производителями, в т. ч. предполагающие трансферт «ноу-хау» по производству высокотехнологичных препаратов в Республике Казахстан и наращивание экспортного потенциала (вакцины, инсулины, факторы крови и другие). Это позволит модернизировать существующие и построить новые мощности в соответствии с международными стандартами надлежащей производственной практики.

В нашей стране имеется свыше 100 объектов, осуществляющих производство лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники: 78 – производство лекарственных средств, 8 – производство медицинской техники, 49 – производство изделий медицинского назначения.

По итогам 2014 г. выпущено лекарственных средств на сумму 22 млрд. тенге, что 2 раза больше в сравнении с 2008 г. (10 млрд. тенге) [3; 4].

На 5 предприятиях страны: АО «Химфарм», г. Шымкент; АО «Ромат», г. Павлодар; АО «Алматинская фармацевтическая фабрика «Нобель»; ТОО «Глобал-Фарм», г. Алматы; Карагандинский фармацевтический завод, которые производят более 95% всех выпускаемых лекарственных средств, планируется внедрение стандарта GMP (Надлежащая производственная практика). Сертификаты GMP выданы 2 отечественным производителям лекарственных средств – АО «Нобел АФФ» (цех твердых лекарственных форм) и АО «Химфарм» (мазевой цех, цех рассыпки стерильных порошков, цех по производству стерильных инъекционных растворов).

В фармацевтическую отрасль привлекаются иностранные инвесторы. На АО «Химфарм» привлечен стратегический инвестор Польшфарма, в АО «Нобель» – турецкая компания «Нобель», которые имеют стандарт GMP и постав-



люет лекарства в 50 стран мира. Стратегические инвесторы привлечены и на Карагандинский фармацевтический завод – российский производитель Фармстандарт, также имеющий сертификат GMP, на ТОО «Глобал-Фарм» – компания Абди Ибрахим, поставляющий продукцию в более чем в 30 стран мира [6].

Фармацевтический рынок является быстрорастущим сектором экономики Казахстана, что позволяет уверенно говорить о прогрессе в реализации Программы развития фарминдустрии на 2010–2014 гг. Казахская фармацевтическая промышленность представлена 80 предприятиями. Свыше 85% всех выпускаемых в Казахстане лекарств приходится на долю 5 наиболее крупных заводов, представляющих собой предприятия полного цикла – разработка активных фармацевтических ингредиентов, производство фармацевтических субстанций, разработка и внедрение технологических процессов, производство готовых лекарственных форм, реализация лечебным учреждениям и потребителем через дистрибьюторскую и аптечную сети [9].

*Abdurahmanova Z. Development of sectors of national economy (industry) in the system of world economic connections. The article describes the methodological and methodical features of macroeconomic analysis. The concept and structure of the national economy, its characteristic properties and features are described. Based on these assumptions a brief overview of the economy of Kazakhstan and the various options for state regulation of economic processes or phenomena at the present stage are presented.*

**Key words:** national economy, sectors of economy, state regulation, world economic connections.

*Абдурахманова З. А. Развитие отраслей национальной экономики (промышленности) в системе мирохозяйственных связей. Рассмотрены методологические и методические особенности макроэкономического анализа. Определены понятие и структура национальной экономики, её характерные свойства и особенности. Исходя из данных предпосылок, представлен краткий обзор экономики Казахстана и различные варианты государственного регулирования экономических процессов и явлений в этой стране на современном этапе.*

**Ключевые слова:** национальная экономика, отрасли экономики, государственное регулирование, мирохозяйственные связи.

### Литература

1. Алиева Д. К. Министерство индустрии и торговли РК реализует планы по развитию фармацевтической промышленности / Д. К. Алиева // Казахстанский фармацевтический вестник. – 2009. – № 16. – С. 7–8.
2. Бабашкина А. М. Государственное регулирование национальной экономики : учеб. пособие. / А. М. Бабашкина. – М. : Финансы и статистика, 2003. – С. 1.
3. Государственная программа развития фармацевтической и медицинской промышленности РК : утверждена указом президента РК от 20. 08. 1997 г. № 3621. – С. 10.



4. Государственная программа реформирования и развития здравоохранения РК на 2005–2010 годы : утверждена Указом Президента РК от 13. 09. 2004 г. № 1438. – С. 11.
5. *Зязева Н. Н.* Современное состояние и перспективы развития мирового фармацевтического рынка / Н. Н. Зязева // Российский внешнеэкономический вестник. – М., 2013. – С. 9.
6. Надлежащая производственная практика производства лекарственных средств / под ред. Н. А. Ляпунова, В. А. Загория, В. П. Георгиевского, Е. П. Безуглой. – К. : Морион, 1999. – С. 11.
7. Национальная экономика : учеб. / под ред. П. В. Савченко ; Ин-т экономики РАН ; МГУ им. М. В. Ломоносова. – М. : Экономист, 2005. – С. 3.
8. Национальная экономика: система потенциалов : учеб. пособ. / под ред. Н. Г. Кузнецова, С. Г. Тяглова ; УМЦ. – М. : ЮНИТИ ДАНА, 2009. – С. 4.
9. Отраслевая Программа развития фармацевтической и медицинской промышленности Республики Казахстан на 2010–2014 годы. – Астана, 2010. – С. 12.
10. *Парсаданов Г. А.* Прогнозирование национальной экономики : учеб. пособ. / Г. А. Парсаданов, В. В. Егоров. – М. : Высшая школа, 2002. – С. 6.
11. *Шульга В. А.* Национальная экономика : учеб. пособ. / В. А. Шульга. – М., 2002. – С. 2.



УДК 338.24.021.8

Алієв А., Шахвердієва Р., Аббасова В.

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗРОБЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОПАРКІВ

*Обґрунтовано, що проблема підвищення ефективності управлінського процесу потребує розроблення комплексу системи управління технопарків. Зазначено основні рівні управління технопарків і висвітлено завдання та функції органів управління технопарків, а також основні напрямки діяльності виконавчої дирекції технопарків. Запропоновано розроблення контролінгу в системі управління технопарку, а також відповідні механізми управління технопарку.*

**Ключові слова:** інноваційна система, технопарки, високі технології, механізми управління, управління технопарку, контролінг технопарку, керуючі компанії технопарку.

Переход к экономике инновационного типа требует совершенствования и систематизации процессов управления, установления обоснованных и долгосрочных отношений между участниками инновационного процесса. Проведенные исследования показывают, что инновационная деятельность активизируется с использованием современных форм организации разработки, применения и коммерциализации высоких технологий путем интеграции науки, образования, производства, бизнеса и органов власти [6]. Упомянутые процессы осуществляются совместными усилиями инновационных структур. В настоящее время такими инновационными структурами являются технопарки, технополисы, технологические центры и т. д. Организация их деятельности требует также разработки эффективных управленческих механизмов.

*1. Назначение и содержание инновационных технопарков.* Под технопарком понимается организация, имеющая связи с высшими учебными заведениями или научными центрами, промышленными предприятиями, региональными и местными органами власти и управления и осуществляющая на своей территории формирование современной инновационной среды с целью поддержки инновационного предпринимательства путем создания материально-технической, социально-культурной, сервисной, финансовой и иной базы для эффективного становления, развития, поддержки и подготовки к самостоятельной деятельности малых и средних инновационных предприятий, коммерческого освоения научных знаний, изобретений, ноу-хау и наукоемких технологий и передачу их на рынок научно-технической продукции [8].

Технопарки в сфере высоких технологий объединяют предприятия высокотехнологичных отраслей экономики, в т. ч. отраслей нано-, био-, информа-



ционных и других технологий, научные организации, учебные заведения, обеспечивающие научный и кадровый потенциал таких предприятий, а также иные предприятия и организации, деятельность которых технологически связана с организациями указанных отраслей или направлена на их обслуживание [14; 17]. Технопарк определяется как форма организации инновационной деятельности научных организаций, проектно-конструкторских бюро, учебных заведений, организаций инновационной инфраструктуры, производственных предприятий или их подразделений, компактно располагающихся на обособленной территории.

Инновационные технопарки имеют следующие взаимодействующие элементы такие, как [17]: 1) государственные организации и предприятия; 2) частные организации и предприятия; 3) университеты и академические институты. Эти структуры имеют различные возможности. Известно, что государственные организации и предприятия располагают значительными финансовыми средствами и большими административными ресурсами. В частности, у них могут быть созданы новейшие технологические платформы. Они также оказывают хорошее содействие к созданию законодательной базы.

Университеты и академические институты имеют хороший научно-технический потенциал, а также большой банк научных идей и высококвалифицированные кадры.

Частные организации и предприятия также имеют определенные финансовые средства. Они умеют тиражировать наукоемкую продукцию. Опыт показывает, что интеграция этих элементов возможна лишь в случае, если они стремятся к общей цели.

*2. Подходы к определению содержания управления.* В общем случае управление представляет собой непрерывный и целенаправленный процесс воздействия на управляемый объект, которым может быть технологическая установка, коллектив или отдельная личность. В настоящее время сформировались разные подходы к определению, сущности и роли управления: 1) управление как искусство, базирующееся на знаниях, умениях, интуиции и опыте людей, управляющих различными объектами; 2) управление как наука – сумма знаний об управлении, накопленная за прошедшие годы практики и представленная в виде концепций, теорий, принципов, способов и форм управления; 3) управление как функция – вид управленческой деятельности; 4) управление как процесс – совокупность циклических действий, связанных с выявлением проблем, поисков и организацией выполнения принятых решений; 5) управление – орган или аппарат управления, обеспечивающий эффективное использование и координацию всех ресурсов предприятия для достижения целей.

Некоторое распространение получила также точка зрения, что существует применимый к любой организации процесс управления, заключающийся в реализации функций управления. Чаще всего подчеркивается, что управление – это особый вид деятельности, специфическая функция, которая по своему назначению и содержанию выполняемых работ отличается от производственной функции.





Управление как функция реализуется через выполнение особых управленческих действий, получивших название функций управления. Функция – это обязанность, круг деятельности; назначение, роль. Вся деятельность по управлению можно разделить на пять основных частей: планирование, организovanie, распоряжение, координирование и контроль [11; 17]. В последующих разработках состав функций управления пополнялся за счет детализации тех или иных видов управленческих работ. Поэтому в ряде современных работ в качестве отдельных функций управления рассматривается множество управленческих действий, например, мотивация, руководство, коммуникации, исследования, оценки, принятие решений, подбор персонала, представительство, заключение сделок и др. Любая классификация не является абсолютной, в ней могут существовать смыкающиеся и перекрывающиеся друг друга элементы. Как самостоятельные можно выделить многие другие функции: маркетинг, контроллинг, управление кадрами, управление качеством и т. д.

*3. Несовершенство системы управления инновационных организаций.* Для организации деятельности технопарков обычно на каждом уровне принимают различные решения. При этом принятие управленческих решений является самым важным и ответственным вопросом для любого менеджера, особенно высшего звена. Современные рыночные тенденции и особенности инновационных структур требуют от него в первую очередь эффективности управленческого процесса и его результата.

В последнее время в условиях рыночного механизма управления многие организации, в т. ч. инновационные структуры, имеют свободу и самостоятельность в принятии управленческих решений. Вместе с тем в таком процессе управления появляется множество проблем несовершенства системы управления организациями. Условно их можно разделить на две группы [4; 18]: 1) явные проблемы – отсутствие гибкости в системе управления, быстрой реакции на изменение внешней и внутренней среды организации; 2) скрытые проблемы – недостаточная обеспеченность информацией о состоянии внешней и внутренней среды организации, неполный анализ прогрессивных научных разработок, имеющих важное практическое значение, нехватка собственных знаний для эффективного ведения дел и т. д. Такие проблемы решаются на основе совершенствования действующих систем управления.

*4. Необходимость разработки комплекса системы управления технопарков.* На практике у разных технопарков создается различная система органов управления. Обычная структура управления технопарка может быть следующей [17]: 1) дирекция, совет директоров технопарка; 2) научно-технический совет; 3) финансово-экономический блок; 4) служба интеллектуальной собственности; 5) центр реализации проектов; 6) производственно-инновационные предприятия и фирмы; 7) научно-информационный учебный комплекс; 8) инкубатор бизнеса; 9) отделения технопарка; 10) сервис; 11) маркетинг и коммерциализация.

Следует отметить, что несмотря на различные наименования органов управления, они имеют схожие задачи и цели существования. Основные цели их деятельности – организационное управление технопарком, взаимодействие с внешней средой, управление внутренней средой. При этом различные органы, созданные в структуре управления технопарка, имеют различные наименования, но отличие между органами управления одного технопарка от другого проявляется в том, какие именно функции берет на себя конкретный орган, какие сферы его деятельности и полномочия. Может быть даже так, что в одном технопарке центр реализации идей, служба интеллектуальной собственности и научно-информационный комплекс существуют как три разных органа со своими отдельными функциями; в другом же технопарке может существовать отдельный единичный орган, выполняющий функции всех трех органов. Исходя из этого, ниже приведены основные задачи специального органа государственного регулирования технопарков: 1) организационная поддержка процессов разработки нормативной базы, направленных на развитие технопарка; 2) создание максимально благоприятных условий хозяйствования и внешнеэкономической деятельности; 3) обеспечение коммуникаций и взаимодействия членов технопарка с ведомствами и органами государственного управления; 4) оценка деятельности и эффективности технопарка с учетом изменяющихся экономических и политических условий.

Очень важное значение при этом имеет создание нормативной базы, определяющей четкий перечень органов управления технопарков. Однако систему органов управления способна определить лишь практика применения этих органов в виде успешной и плодотворной работы соответствующего технопарка. Для плодотворной работы технопарка необходимо наличие соответствующего органа управления, который предназначен для организации управления сложным механизмом деятельности всех составных частей технопарка. Эффективность работы технопарка в огромной степени зависит от организационной структуры управления. К этому относятся механизмы и формы работы администрации технопарка и органов государственного управления, направленные на обеспечение их взаимодействия, организацию и развитие материальной и виртуальной инфраструктур, достижение стоящих перед отраслью информационных технологий целей и задач. Организационная структура представляет собой модель управления технопарка в соответствии с назначением и целями этого образования, а также совокупность условий деятельности его членов, коммуникаций с внешними структурами и порядком использования собственной инфраструктуры технопарка.

*5. Особенности управления технопарком.* Управление инновационными технопарками имеет множество аспектов. С одной стороны, технопарк – это объект, в рамках которого требуется полноценное управление инновациями, включающее в себя проектное управление, управление предметными направлениями ведущихся разработок, управление инвестициями. С другой, технопарк – это бизнес-структура, занимающаяся оказанием широкого спектра профессио-



нальных услуг инновационным компаниям-резидентам. Наконец, технопарк – это имущественный комплекс, в рамках которого должны быть организованы процессы экономически эффективного управления имуществом. Указанные аспекты управления требуют создания эффективной системы управления, результатом работы которой является сбалансированная политика в области инноваций, оказания услуг, управления имуществом, приводящая к достижению целей создания технопарка и заявленных показателей коммерческой и бюджетной эффективности [12; 14].

Основной целью органа управления технопарком является обеспечение передовых позиций отрасли информационных технологий на мировом рынке за счет создания и совершенствования высокотехнологичного и конкурентоспособного производства на базе благоприятных экономических, социальных, правовых и других условий. Исходя из цели, формируются основные задачи органа управления технопарков (рис. 1).



Рис. 1. Основные задачи органа управления технопарков

Для осуществления указанных задач в технопарке создается исполнительная дирекция [17] в форме государственного научно-технического и инновационного учреждения. Она осуществляет свою деятельность за счет государственной поддержки в различных направлениях (рис. 2).



Рис. 2. Направление деятельности исполнительной дирекции технопарков

Для выполнения задач технопарка исполнительная дирекция должна обладать необходимым набором услуг, предоставляемых на льготных условиях, в т. ч. [18]: 1) информационное обеспечение; 2) консалтинг; 3) маркетинг; 4) содействие привлечению отечественных и иностранных инвестиций; 5) менеджмент в сфере разработок и реализации высоких технологий; 6) организация страхования рискованного капитала; 7) патентные и лицензионные услуги; 8) защита интеллектуальной собственности; 9) оформление технических и финансо-



вых документов; 10) организация лизинга производственного и экспериментального оборудования; 11) материально-техническое обеспечение; 12) обучение персонала; 13) предоставление консультаций.

6. *Базовые модели управления.* Успешность создания технопарка во многом зависит от эффективности выбора модели управления как на этапе создания, так и на этапе развития ИТ-парка. На этапе создания технопарка важным элементом является организация прозрачных и понятных взаимоотношений управляющей компании с партнёрами ИТ-парка, которые, являясь профессионалами, осуществляют застройку переданной части ИТ-парка в установленные сроки в соответствии с требованиями и пожеланиями резидентов ИТ-парка, а также с учетом общих требований к застройке. В связи с этим взаимоотношения с партнёрами ИТ-парка строятся путём заключения инвестиционных соглашений или соглашений о совместной деятельности. При этом вкладом управляющей компании будет являться право аренды земельного участка, а вкладом партнёра – денежные средства, необходимые для реализации его проекта. По результатам реализации проекта к управляющей компании могут переходить площади в построенных объектах пропорционально вкладу. Отбор партнёров осуществляется управляющей компанией с учётом следующих факторов: навыков реализации аналогичных проектов, достаточности финансовых ресурсов для завершения строительства, а также с учётом имеющихся предварительных договоров или заявок от потенциальных арендаторов – высокотехнологических компаний и др.

Вообще, в мировой практике известны две базовые модели управления технопарками: «управляющая компания–операционный управляющий» и «управляющая компания–стратегический управляющий».

В первом случае УК технопарка самостоятельно осуществляет все функции по операционному управлению объектами недвижимости и их эксплуатации [18]:

- ✓ техническая эксплуатация (эксплуатация инженерной инфраструктуры, поддержка объектов недвижимости и инженерной инфраструктуры в рабочем состоянии, текущий ремонт и пр.);
- ✓ коммерческая эксплуатация (маркетинг технопарка, поиск резидентов, проведение переговоров с резидентами, заключение договоров и пр.);
- ✓ оказание дополнительных услуг (логистика, информационные технологии, юридические, финансовые и пр.).

Кроме того, УК самостоятельно осуществляет операционное управление инновациями: управление бизнес-инкубатором, оказание инновационных услуг, поиск и привлечение инновационных резидентов и т. п.

Во втором случае УК технопарка самостоятельно осуществляет только стратегическое управление объектами недвижимости:

- ✓ большинство функций по эксплуатации и оказанию дополнительных услуг (техническая эксплуатация, коммерческая эксплуатация, оказа-



ние дополнительных услуг) отдаются на аутсорсинг, т. е. для осуществления данных функций привлекаются специализированные подрядные организации;

- ✓ УК осуществляет выбор подрядных организаций и контролирует их деятельность.

Кроме того, УК технопарк привлекает специализированную аутсорсинговую компанию для управления инновациями.

Обе указанные модели широко применяются в мировой практике. Однако следует отметить, что в «чистом» виде каждую из моделей реализуют достаточно редко. Технопарки выбирают, как правило, промежуточные варианты с акцентом на одну из этих моделей. Выбор той или иной модели управления зависит от таких факторов, как: 1) цели деятельности технопарка; 2) вид собственности технопарка; 3) присутствие государства в качестве инвестора; 4) уровень развития рынка услуг по эксплуатации и обслуживанию недвижимости и инновационному управлению и т. д.

Следует отметить, что поскольку технопарк является элементом инновационных систем, необходимо учитывать, что формирование и развитие инновационных систем всегда проходят в постоянно меняющейся инновационной среде. Такая среда является источником инновационных идей, разработки инновационных проектов, их реализации и сопровождения.

*7. Бизнес-модели управления.* При комплексном планировании и организации деятельности инновационного технопарка необходимо также активно использовать современные технологии для разработки собственной уникальной бизнес-модели. Такие модели позволяют активизировать инновационные процессы за счет генерации наукоемкого бизнеса резидентов и обеспечивают достижение высокой результативности функционирования технопарка.

Бизнес-модель в общем случае представляет собой гармоничное сочетание целей компании, системы управления, требований инвестиционного портфеля, системы взаимодействия участвующих элементов и принципов организации деятельности технопарка [11].

При формировании бизнес-модели УК инновационного технопарка необходимо оценить параметры внешней среды, такие, как научный и исследовательский потенциалы региона, инновационная активность научно-исследовательских организаций и вузов, приоритеты регионального социально-экономического развития, наличие в регионе свободных инвестиционных ресурсов и потенциальных стратегических инвесторов, состояние производственной и социальной инфраструктуры и т. д.

*8. Стратегическое и тактическое управление технопарка.* При осуществлении инновационной деятельности в технопарке необходимо выделять особенности управления инновационными процессами в зависимости от временного фактора. В этом случае должно быть обращено внимание на стратегию и тактику, которые являются важными составляющими управленческого процесса. Они позволяют четко определить цели и задачи в различные периоды вре-



мени, провести планирование деятельности, выделить участников и распределить между ними объем работы, определить показатели параметров, которые должны быть достигнуты. Для инновационной деятельности технопарков стратегическое и тактическое управление имеет важное значение, так как позволяет снизить риск принятия неверного управленческого решения, эффективно использовать имеющиеся ресурсы, четко определить инновационные процедуры и достичь поставленных целей на основе знаний о потребностях в новой продукции, уровне платежеспособности потребителей, наличии и поведении конкурентов [4].

Стратегия и тактика управления инновационной деятельностью имеют следующие общие черты, которые применимы при управлении инновационной деятельностью: 1) определение цели и способов ее достижения; 2) четкость в формулировании управленческих решений; 3) иерархичность управления; 4) распределение полномочий и ответственности по управленческим действиям; 5) наличие слаженной системы управления с обратной связью; 6) координированность действий всех подразделений, участвующих в реализации управленческого решения; 7) нацеленность на определенный эффект; 8) контроль и координация реализации стратегических и тактических решений.

Стратегическое управление инновационной деятельностью технопарка предполагает особый вид научно-практической деятельности по целенаправленному воздействию на процесс выработки инновационных идей и решений, разработку и реализацию инноваций на основе соединения функций планирования, организации, мотивации и контроля в целях долгосрочного развития экономической системы.

Тактическое управление инновационной деятельностью технопарка характеризуется совокупностью конкретных действий управленческого характера в краткосрочном периоде по выработке способов реализации инновационных решений для достижения целей стратегического управления инновациями.

*9. Управление технопарками как сложной социально-экономической системой.* Анализ опыта управления инновационных технопарков показывает, что они как сложные системы не имеют полных аналогов поведения. В каждом из них существуют свои условия, и они зависят от различных факторов (социально-экономическое состояние, административно-политическая система и т. п.). Поэтому управление таким сложными системами рассматривается с позиций управления в социально-экономических системах (СЭС).

По поводу управления инновационными технопарками как сложной социально-экономической системой можно отметить, что любая СЭС как совокупность взаимодействующих социально-экономических элементов, которые составляют целостное образование, имеет новые свойства, отсутствующие у самих элементов.

Вообще говоря, элементу системы присуще одно или несколько свойств, которые определяют его место во внутренней организации системы. При этом свое назначение элемент может выполнять только тогда, когда будет взаимо-



действовать с другими элементами системы. Такие системы обладают особым, системным свойством, которого нет у субъектов при любом способе декомпозиции [1; 18].

10. *Государственное и коллегиальное управление.* Управление технопарком может осуществляться на двух основных уровнях [5; 18]: 1) государственное регулирование, 2) коллегиальное управление технопарком – на уровне исполнительной дирекции. Государственное регулирование предполагает наличие специального органа государственного управления, ответственного за развитие и функционирование технопарка, уполномоченного инициировать и обеспечивать меры государственного регулирования и льготирования для технопарка и его членов в интересах общества и государства. Необходимо также коллегиальное управление технопарком. Наиболее предпочтительным является создание Ассоциации фирм-членов технопарка, которая будет управляться правлением ассоциации, представляющим интересы всех членов технопарка. При этом ассоциация будет являться инструментом, обеспечивающим качественные взаимосвязи и коммуникации между тремя основными группами: 1) технопарком и его членами; 2) уровнем государственного регулирования (специальным органом государственного управления); 3) внешними структурами (иностранными инвесторами и заказчиками).

Сочетание государственного регулирования и форм коллегиального управления позволит [4]:

- ✓ способствовать разрешению существующих проблем отрасли информационных технологий, в частности развитию индустрии информационных технологий в направлении экспортно ориентированных услуг и работ на базе технопарка;
- ✓ создать нормальную основу для отрасли информационных технологий страны на мировом рынке и привлечь иностранные инвестиции и заказы;
- ✓ обеспечить качественное сотрудничество государства и успешного отечественного бизнеса в области информационных технологий в интересах всего общества.

11. *Контроллинг в системе управления технопарка.* В настоящее время системы контроллинга широко известны в мировой практике. Методы и приемы контроллинга отражены в компаниях различного профиля деятельности, начиная от производственных и заканчивая компаниями сферы услуг.

*Контроллинг* – это комплексная система управления технопарком, направленная на координацию взаимодействия систем менеджмента и контроля их эффективности. Контроллинг может обеспечивать информационно-аналитическую поддержку процессов принятия решений при управлении технопарком [3; 9].

Контроллинг является функционально особо выделенным направлением экономической и организационной работы технопарка. Перед контроллингом стоят два комплекса задач: 1) комплекс задач развития системы управления:





розробка, впровадження і постійне удосконалення системи управління технопарком; 2) комплекс задач оперативної підтримки менеджмента: забезпечення координації управлінської діяльності по вироботці і досягненню цілей керівництва технопарком шляхом організації і виконання інформаційно-аналітичної підтримки. Контролінг є необхідним елементом системи управління технопарком.

Контролінг в інноваційному технопарку повинен бути орієнтований на рішення ряду стратегічних і оперативних задач. Стратегічними задачами контролінга можуть бути: 1) документування процесів роботи підрозділів технопарку і організація їх удосконалення; 2) розробка і удосконалення системи показників роботи технопарку; 3) аналіз стратегічних трендів розвитку технопарку з точки зору його економіки, стану фондів, об'ємів, структури; 4) економічна ефективність надаваних послуг; 5) ряд інших.

В частині оперативних задач контролінга в технопарку можна виділити: 1) оперативний аналіз фінансово-економічного стану і результатів основної діяльності технопарку; 2) аналіз результатів роботи резидентів технопарку; 3) представлення звітності керівництву про результатах роботи і досягнутих показниках; 4) порівняльний аналіз технопарку по відношенню до інших технопаркам.

Одним з необхідних елементів системи управління технопарком повинна бути підсистема ризик-менеджмента [14].

Ризик-менеджмент в технопарку починається з моменту прийняття рішення про його створення. На початковому етапі важливо правильно оцінити направленість технопарку, зрозуміти його галузеву структуру, модель роботи і об'єктивно дослідити негативні і позитивні фактори впливу на успішність і результативність його роботи.

Іменно в цей момент виникає значительна частина ризиків, пов'язаних з позиціонуванням технопарку, зокрема: 1) ризики ринкового позиціонування; 2) ризики географічного позиціонування; 3) політичні ризики.

Якщо говорити про вже функціонуючий технопарк як об'єкт матеріальної інфраструктури, інноваційному центрі, то виникають групи ризиків, таких, як: 1) ринкові ризики; 2) фінансові ризики; 3) операційні ризики; 4) ризики нецільового використання. Відзначимо, що саме ці категорії ризиків представляють суттєву складність для багатьох функціонуючих технопарків.

*12. Механізми управління технопарком.* Механізм або інструмент управління технопарком – це сукупність правил і процедур прийняття УК рішень, впливаючих на поведінку управляємих суб'єктів – зокрема, повідомляемі їми інформацію і вибираемі ними дії [7; 13; 16].

Зміст управління технопарком складається з процесу планування, організації, мотивації і контролю, необхідних для досягнення цілей технопарку. Управління матеріальним комплексом технопарку, а також осуще-

ствление его организационной деятельности в соответствии с целями и задачами деятельности технопарка обычно поручается управляющей компании. Управляющая компания (УК) технопарка концентрирует функции текущего и перспективного менеджмента технопарка, содействует развитию бизнеса резидентов, оказывает им бизнес-услуг. Она привлекает и размещает научно-технические предприятия на территории технопарка, предоставляет им услуги и управляет технопарком.

Отметим, что согласно соответствующему закону структурным элементом инновационного технопарка, реализующим его системные свойства, является управляющая компания (УК), которая осуществляет текущий и стратегический менеджмент технопарка.

На этапе развития и управления ИТ-парком ключевую роль играет управляющая компания. Средства, полученные управляющей компанией в результате своей деятельности, используются исключительно на проведение мероприятий, связанных с развитием инфраструктуры ИТ-парка и поддержкой высокотехнологичных предприятий – резидентов при их выходе на внешний и внутренний рынки [4; 15; 19].

Управляющая компания выступает в качестве единого оператора по предоставлению услуг на территории ИТ-парка и, как главный организатор взаимодействия между резидентами, осуществляет управление площадями, полученными в результате реализации инвестиционных договоров, организует управление некоммерческими объектами, а также деятельность специальных элементов инновационной инфраструктуры.

Задача управления технопарка состоит из следующих этапов: 1) мониторинг и анализ текущего состояния управляемой системы; 2) прогноз ее развития; 3) целеполагание; 4) планирование; 5) распределение функций и ресурсов; 6) стимулирование; 7) контроль и оперативное управление; 8) анализ производственных изменений [7].

Отметим, что для эффективного управления любой системой, в т. ч. технопарка необходимо иметь набор механизмов управления. Нужно иметь в виду, что на сегодняшний день в теории управления накоплен значительный опыт разработки, исследования и внедрения на практике механизмов управления, соответствующих всему управленческому циклу, т. е., позволяющих реализовывать функции планирования, организации, мотивации и контроля [10].

Проведенный анализ позволяет отметить, что вышеуказанные факторы и аспекты учитывают ключевые моменты в процессе разработки системы механизмов управления инновационными технопарками. Эти механизмы управления непрерывно будут совершенствоваться в зависимости от меняющихся условий экономической среды. Поэтому рекомендуется учесть и использовать указанные аспекты управления при разработке системы различных механизмов управления инновационных структур в сфере высоких технологий.



Aliyev A., Shahverdiyeva R., Abbasova V. **The conceptual bases of development of innovative management mechanisms parks.** The article substantiates that the problem of improving the efficiency of the management process requires the development of a complex system of parks. The basic level of management and technology parks are the tasks and functions of the management of parks, as well as the main activities of the executive management of parks are identified. Proposed controlling development in the management of industrial park, and appropriate mechanisms for managing industrial park.

**Key words:** innovation system, technology parks, technology, machinery management, industrial park, controlling industrial park, industrial park management companies.

Алиев А. Г, Шахвердиева Р. О, Аббасова В. А. **Концептуальные основы разработки механизмов управления инновационных технопарков.** Обосновано, что проблема повышения эффективности управленческого процесса требует разработки комплекса системы управления технопарков. Указано основные уровни управления технопарков, приводятся задачи и функции органов управления технопарков, а также основные направления деятельности исполнительной дирекции технопарков. Предлагаются разработки контроллинга в системе управления технопарка, а также соответствующие механизмы управления технопарка.

**Ключевые слова:** инновационная система, технопарки, высокие технологии, механизмы управления, управления технопарка, контроллинг технопарка, управляющие компании технопарка.

### Литература

1. Алиев А. Г. Теоретико-прикладные аспекты информатизации гуманитарных отраслей / А. Г. Алиев. – Баку : ЭЛИМ, 2006. – 474 с.
2. Битлев А. А. Совершенствование системы управления инфраструктурой инновационного предпринимательства / А. А. Битлев // Экономика развития региона. – 2011. – № 12. – С. 444–450.
3. Колосова Т. В. Управление инновационным развитием предприятия и проблемы конкурентоспособности / Т. В. Колосова // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2 (34). – С. 46–49.
4. Краснов С. В. Управление IT-парком как сложной социально-экономической системой / С. В. Краснов, Д. Ю. Никулин // Журнал Волжского университета. – 2011. – № 18. – С. 30–36.
5. Крылов Э. И. Совершенствование механизма управления инновационно-инвестиционной деятельностью предприятий / Э. И. Крылов, В. М. Власова // Экономические науки. – 2012. – № 2 (87). – С. 149–152.
6. Мальцева А. А. Анализ нормативно-правовых основ деятельности управляющих компаний технопарков в современных условиях / А. А. Мальцева, Г. А. Марзак, А. С. Некрасова // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – 2011. – № 2. – С. 109–116.
7. Новиков Д. А. Методология управления / Д. А. Новиков. – М. : Либро-Ком, 2011. – С. 128.



8. Панкова Н. В. Формирование инновационной инфраструктуры региона с учетом особенностей развития технопарковой зоны / Н. В. Панкова, Л. Н. Борисоглебская, Э. Ш. Дибраева // Вестник Ленинградского государственного университета им. А. С. Пушкина. – 2011. – № 2. – С. 7–21.
9. Русскова Е. Г. Управление изменениями в системе инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности / Е. Г. Русскова // Terra Economicus. – 2012. – № 1. – С. 34–37.
10. Трибушная В. Х. Инновационная инфраструктура как необходимость поддержки наукоёмкого предпринимательства: технопарки и стратегическое управление: моногр. / В. Х. Трибушная. – Ижевск, 2011. – 240 с.
11. Фролов В. Н. Органы управления технопарков, их роль в организации управления / В. Н. Фролов // Вестник Волжского университета. – 2010. – № 72. – С. 16–22.
12. Alguliyev R. M. The content of innovations and structural analysis of their features in the formation of information economy / R. M. Alguliyev, A. G. Aliyev, R. O. Shahverdiyeva // Life Science Journal. – 2014. – 11 (12). – P. 119–125.
13. Aliyev A. G. Some aspects of development of management mechanisms of innovative technoparks. Application of information and communication technologies / A. G. Aliyev, R. O. Shahverdiyeva // AICT 2013 : 7th International Conference (Baku, Azerbaijan, 23–25 october, 2013). – Baku (Azerbaijan), 2013. – P. 285–287.
14. Aliyev A. G. Task management activities in the ICT technology parks / A. G. Aliyev, R. O. Shahverdiyeva // Application of Information and Communication Technologies (AICT) : 5th International Conference (Baku, Azerbaijan, 12–14 October 2011). – Baku (Azerbaijan), 2011.
15. Buisman E. Evaluating Economic Efficiency of Innovative Management Regimes / Erik Buisman, Hans Frost, Ayoe Hoff, Arantza Murillas, Jeffrey P. Powell. – Publisher Springer Netherlands, 2009. – P. 143–162.
16. Huihui W. Study on the Innovation of Industrial Park's Operating Mechanism / Wang Huihui. – IEEE. – 2011. – P. 240–243.
17. Komkov N. I. Information technology for the development and management of innovative projects / N. I. Komkov, K. I. Lugovtsev, N. V. Yakunina // Journal Studies on Russian Economic Development. – 2012. – Vol. 23, Is. 3. – P. 293–302.
18. Ming C. Theoretical analysis of the effect of management control method on enterprise innovation model selection / Chen Ming, Cui Bibo, Man Haiyan // Information Management, Innovation Management and Industrial Engineering : Internat. confer. – 2012. – P. 192–194.
19. Yong M. Management Innovation Capabilities Evaluation of Small and Medium-sized High-tech Enterprises in Shanghai / M. Yong, L. Shougui // Fifth International Conference on Business Intelligence and Financial Engineering. – 2012. – P. 641–645.



УДК 338.001.36

Артеменко О.

## МОДЕЛІ ЛЮДСЬКОЇ ПОВЕДІНКИ І КЛАСИФІКАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ АГЕНТІВ У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

*Розглянуто фактори людської поведінки та їх вплив на економічні зв'язки. Охарактеризовано психологічні чинники формування економічних підходів до розвитку господарства країни, а також проаналізоване питання важливості врахування психології економічної поведінки задля досягнення економічної безпеки держави.*

**Ключові слова:** економічна безпека, економічні агенти, соціальна структура, добробут населення.

Усі економічні зв'язки, що формують глобальну господарську мережу і трактуються основою економічних відносин, є насамперед зв'язками одних індивідів з іншими. Особливість етнічного виховання, національних ідей та культури країни – значна частина проблематики діалогу в контексті економічних контактів. Говорячи про встановлення успішного зв'язку для розвитку економіки країни, обов'язково потрібно зважати на психологічно-духовні чинники, що є основними на рівні індивідуального спілкування всередині торговельної мережі, оскільки саме вони – джерело людської волі до активної приватної ініціативи, впливові регулятори соціально-трудової активності, цілеспрямованої професійної мобільності, людської діяльності в цілому.

Саме тому ми присвятили цю статтю факторам людської поведінки. Завданням статті є розгляд і характеристика психологічних чинників формування економічних підходів до розвитку господарства країни, а також аналіз питання важливості врахування психології економічної поведінки в економічній безпеці держави.

Польський соціолог П. Штомпка визначив поняття соціальної структури, що, на нашу думку, є важливим аспектом процесу розвитку економічної безпеки в цілому. Вчений звернувся до універсального змісту поняття структури, котру він розуміє як приховану мережу стійких регулярних зв'язків між елементами певної сфери дійсності, що суттєво впливають на розвиток її явищ. Далі, базуючись на цьому універсальному визначенні, П. Штомпка виокремив чотири виміри – нормативний, ідеальний, інтеракційний та вимір інтересів, відповідно до яких описав чотири часткові процеси утворення соціальної структури. Зокрема, процес інституціоналізації нормативної структури соціолог пов'язав із соціальними нормами, цінностями та інституціями, що виникають навколо соціально значущих функцій – творчої, виховної, виробничої, релігійної, політич-



ної тощо; процес артикуляції ідеальної структури він репрезентує, як процес появи і становлення стандартних переконань, поглядів, міфів, стереотипів; процес експансії інтеракційної структури представляє як розширення мережі міжособистісних контактів і комунікацій; процес кристалізації структур інтересів – як виникнення нерівності між людьми в доступі до благ, влади, престижу [5, 3–13], що є, як уже зазначено, серйозною проблемою в питанні економічної безпеки.

Упродовж останніх років науковці дедалі частіше намагаються розглядати не тільки виробничий, а й споживчий потенціал «людського фактора» як реальної складової соціальної структури та як основу двигуна економічного розвитку. Проте політика багатьох держав не враховує розроблення в галузі соціально-психологічних закономірностей економічної поведінки акторів. Для гарантування економічної безпеки, за принципами соціально орієнтованої ринкової економіки, важливим є завдання соціально-психологічного наближення державної політики до об'єктивних тенденцій, закономірностей, форм соціально-трудової життєдіяльності індивідів, що формують акторів міжнародного ринку, оскільки лише об'єктивна і, насамперед, соціально-психологічно обґрунтована державна політика здатна забезпечити її раціональність, адекватний вплив на свідомість, соціально-трудову поведінку та діяльність людей, таким чином поліпшити наявне становище й забезпечити вдалу та результативну співпрацю у міжнародних економічних відносинах, а відповідно й економічну безпеку держави.

На думку В. Базилевича [2, 18–29] сучасна економічна теорія повинна розглядати людину як працівника, як суб'єкта міжнародних відносин, як споживача і носія кінцевої мети суспільного виробництва. Тут мова не стільки про людську поведінку як предмет вивчення, скільки про апріорну модель, гіпотезу людської поведінки як інструмент дослідження, елемент методу економічної теорії та теорії безпеки держави. Водночас М. Довбенко вважає, що реалістична економічна теорія має пояснювати і передбачати не лише «поведінку» ринків та інституцій, а й економічну поведінку індивіда. Економічна поведінка – це людська поведінка, що пов'язана з вибором і прийняттям рішень стосовно раціонального використання ресурсів (простору, енергії, матеріальних ресурсів, часу, зусиль, грошей) з метою задоволення потреб. Результати дослідження людської поведінки необхідно враховувати з огляду на те, що індивіди реагують на економічні умови залежно від того, як вони їх сприймають, і того, як їх сприймають довколишні. Ці сприйняття, оцінки та, відповідно, рішення можуть бути помилковими. Людина не завжди приймає оптимальні рішення або максимізує користь.

Економічна теорія, справді, не може обійтися без робочої моделі поведінки людини, тобто певних припущень стосовно детермінант та способів її економічної діяльності. Головними компонентами такої моделі є: гіпотеза про мотивацію і цільову функцію економічної діяльності людини, гіпотеза про доступну їй інформацію і сформоване уявлення про фізичні й, головне, інтелектуальні можливості людини, що дають їй змогу досягати своїх цілей.



Як показує світовий досвід, держава як суб'єкт соціально-економічних відносин у сфері глобалізаційних та розвиткових процесів може регулювати шляхи відтворення та використання праці, відаючи перевагу окремим формам соціально-трудова відносин: патерналізму, партнерству, конкуренції, солідарності, субсидіарності, дискримінації чи конфлікту, особисто забезпечуючи чи порушуючи безпеку держави. Це стосується всього комплексу економічних, політичних, соціальних, правових, моральних, психологічних та інших аспектів державної організації економічної діяльності людини й суспільства [4].

Розділивши суб'єкт реальної економічної діяльності та його теоретичну модель, можна розглядати питання про зв'язок між ними.

Інколи робоча модель поведінки людини віддаляється від її реальної поведінки. Така відносна незалежність є окремою проблемою. Якби ступінь цієї незалежності був дуже великим, то вивчення моделі людської поведінки в економічній теорії було б цікавим тільки для вузького кола спеціалістів з історії та методології цієї науки. Але, по-перше, знання моделі людської поведінки, яке лежить в основі висновків економічної теорії, розкриває перед нами область допустимих значень, у котрій ці висновки справедливі та вчать обережності під час їхнього застосування. Іншими словами, більшість моделей характеризуються певними умовами, за яких доцільне їх використання. По-друге, модель людської поведінки в будь-якій теоретичній системі тісно пов'язана зі загальними уявленнями її автора про закони функціонування економіки та про оптимальну державну політику, тобто має місце фактор суб'єктивності.

Можна виділити два основних типи економічного світогляду. Для першого типу характерні моделі людської поведінки, в яких головним мотивом виступає власний інтерес, як правило, грошовий, або такий, який можна звести до грошей. «Его» інтелект та інформованість оцінюють високо і вважають достатніми для досягнення наміченої «еґоїстичної» цілі. Ці моделі зазвичай відповідають погляду на економіку і громадськість загалом, як на просту сукупність господарюючих індивідів. У таких теоріях економічну систему розглядають як порівняно гармонійну систему, в якій «компетентний еґоїзм» усіх її членів через опосередковану свободу конкуренції веде до найбільшого благополуччя всієї громадськості. Прикладом слугує теорія «невидимої руки» А. Сміта. За цих умов будь-яке втручання ззовні (за винятком того, що захищає свободу конкуренції) викличе проблеми в досягненні індивідом, а тому й усією громадськістю, свого оптимуму, на чому часто наголошують представники неокласичного напрямку. Наприклад А. Маршалл [3] спробував поєднати реалістичний опис господарської поведінки з абстрактними дедуктивними висновками, отриманими за допомогою раціонально-максимізаційної моделі поведінки людини, однак досягти їх органічного синтезу йому не вдалося. По суті, модель людської поведінки залишилася в А. Маршалла двоякою, що дає змогу передбачати людську поведінку лише в обмеженій сфері, де домінують грошові інтереси. І, на наш погляд, в окремих випадках така модель може справді з достатнім рівнем адекватності описувати поведінку людини.



В другому типі економічного світогляду цільова функція людини передбачається більш складною (наприклад, у ній враховують, окрім багатства та доходу, вільний час, спокій, дотримання традицій або альтруїстичні погляди). Іншою принциповою відмінністю є те, що на здібності та можливості людини накладаються суттєві обмеження (які роблять моделювання більш реалістичним): недоступність інформації, обмеженість пам'яті, вплив емоцій, звичок, а також зовнішнього тиску (в т. ч. моральних та релігійних норм), які ускладнюють діяльність, що відповідає раціональним розрахункам. Такі «недосконалі» (з погляду раціонального вибору) господарські агенти не здатні досягнути повного оптимуму з урахуванням будь-якої економічної цільової функції. Крім того, вони позбавлені абсолютного індивідуалізму та утворюють колективи з груповими інтересами. Тому суспільство тут не може зводитися до простої сукупності індивідів. Також воно не перебуває в гармонійному, рівноважному стані. Звідси й необхідність активного втручання суспільства (в образі «влади») в економіку для врегулювання питань щодо загального суспільного блага, а також узгодження різноманітних питань з приводу групових та державних інтересів. Тут обмеженій моделі «економічної людини» А. Маршалла була протиставлена концепція поширення цієї моделі на всю людську діяльність. Така ідея виникла у Г. Госсена, австрійської школи, і її продовжував розвивати Л. Роббінс. Для їх переконань характерно те, що неможливо відокремити ринкову діяльність людини від інших форм раціональної дії. Такий підхід свідчить, що при розгляді економічної поведінки людини не можна ігнорувати неекономічні мотиви, з чим ми погоджуємося.

Неокласична школа «раціональних очікувань», передбачає, що господарські агенти цілком спроможні розрізнити інфляційне зростання цін, і тому в принципі відмовляються від державної політики стимулювання попиту. Тобто, теорія раціональних очікувань теж дуже високо ранжує раціональність поведінки людини.

Теорія Кейнса відповідала дійсності після великої депресії 1929–1933 рр., яка продемонструвала банкрутство ліберально-індивідуалістичного типу економічної теорії та політики в умовах монополістичних корпорацій. А потім, коли державне регулювання, соціальні програми досягли такого масштабу, що почали стримувати приватну ініціативу та підприємницький дух, закономірним стало повернення від соціально-диригентського типу економічного світогляду до лейбористсько-індивідуалістичного [9].

Загалом, різниця між двома наведеними моделями людської поведінки багато в чому пов'язана з різними рівнями абстрагування під час підходу до людини та суспільства. Зокрема на думку Г. Башнянина [1], одним із чинників, що впливає на модель людської поведінки, є масштаб капіталу, яким ця людина володіє. В цьому аспекті вчений зазначив, що людина, яка займається значним бізнесом, об'єктивно надаватиме перевагу тим ефектам, які за часом віддалені від поточного моменту або є не тільки економічними.





Отже, як висновок варто сказати, що:

- ✓ людину можна розглядати як ізольованого індивіда, так і як члена соціальної групи, суспільства, людства;
- ✓ метою економічної поведінки людини можна вважати, в принципі, й гроші, відповідні до них товари, також користь, яку вони (товари, послуги) можуть дати для задоволення потреб. Звичайно, можна ігнорувати чи, навпаки, враховувати дію на поведінку індивіда тих або інших суспільних інститутів (релігії, моралі тощо). Проте доцільним та виправданим з погляду економічної науки буде вибір такого рівня абстракції, на якому проявляються специфічні, суттєві саме для цієї проблеми, риси об'єкта дослідження;
- ✓ на основі здійсненого аналізу можна також підсумувати, що питання моделі людської поведінки в економічній теорії потребують подальшого глибокого вивчення й аналізу, з урахуванням сучасних особливостей розвитку економічних (та психологічних) інститутів.

Психологічні основи поведінки людини широко розглянуті також в економічній теорії добробуту і теорії економічної ефективності. І. Бентам проголосив як єдину мету будь-якого уряду «забезпечення найбільшого щастя найбільшому числу людей» [4]. Принципово різне ставлення щодо такої мети мають автори двох найбільш відомих теорій економічного добробуту – італійський економіст В. Парето і англійський економіст А. Пігу.

За економічними поглядами В. Парето (1848–1923) можна віднести до представників Лозаннської економічної школи. Як і Вальрас, Парето вважає політичну економію своєрідною механікою, котра розкриває процеси економічних взаємодій на основі теорії рівноваги. Він переконаний, що дана наука повинна досліджувати механізм, який встановлює рівновагу між потребами людей і обмеженими засобами їх задоволення. На думку Парето, завжди існує така комбінація цінностей, за якої споживачеві байдуже, в якій пропорції він їх отримує, аби сума цих цінностей не змінювалась і давала максимум задоволення. Ці положення В. Парето послужили основою сучасної теорії споживчої поведінки [6].

Але найбільш відомий Парето своїм принципом оптимальності, названим «Оптимум Парето», який ліг в основу так званої нової економіки добробуту. Оптимум Парето свідчить, що добробут суспільства досягає максимуму, а розподіл ресурсів стає оптимальним, якщо будь-яка зміна цього розподілу погіршує добробут хоч би одного суб'єкта економічної системи. У ситуації, оптимальній за Парето, не можна поліпшити становище будь-якого учасника економічного процесу, одночасно не знижуючи добробуту як мінімум одного з останніх. Такий стан ринку називається Парето-оптимальним станом [9]. Згідно з критерієм Парето (критерієм зростання суспільного добробуту), рух у бік оптимуму можливий лише за такого розподілу ресурсів, який збільшує добробут принаймні однієї людини, не заподіючи збитку нікому іншому.



Базовою основою теореми Парето стали погляди Бентама та інших раннях представників утилітаризму з числа економістів про те, що щастя (його розглядали як задоволення або корисність) різних людей порівнянні й аддитивні, тобто їх можна підсумовувати в якесь загальне щастя всіх. І, за Парето, критерієм оптимальності є не загальна максимізація корисності, а її максимізація для кожного окремого індивіда в межах володіння певним початковим запасом благ.

Оптимізація цільових функцій, за Парето, означає вибір якнайкращої альтернативи зі всіх можливих усіма учасниками економічного процесу. Проте варто зазначити, що вибір кожного індивіда залежить від цін і початкового об'єму благ, яким він розпоряджається, і, варіюючи початковий розподіл благ, ми змінюємо і рівноважний розподіл, і ціни. Звідси випливає, що ринкова рівновага – це найкраще становище в рамках системи розподілу, що вже сформувалася, і модель Парето припускає несприйняття суспільством нерівності. На основі вивчення статистики низки країн у різні історичні епохи Парето встановив, що розподіл доходів вище певної величини зберігає значну стійкість, і це свідчить, на його думку, про нерівномірний розподіл природних людських здібностей, а не про недосконалість соціальних умов [6].

Згідно з поглядами Парето, досконала конкуренція забезпечить максимізацію функції корисності в масштабах усього суспільства. Проте на початку ХХ ст. виникли певні сумніви в істинності даного положення. У зв'язку з цим слід згадати про погляди англійського економіста Г. Сиджвіка (1838–1900), який уперше почав розглядати поняття «багатство» і «добробут» з погляду як суспільства, так і окремого індивіда, акцентувавши на тому, що одні й ті самі поняття мають різне значення залежно від того, дивимося ми на них із суспільної чи індивідуальної точки зору. Тому в Сиджвіка накопичений запас матеріальних ресурсів (що було синонімом багатства у класиків) і багатство суспільства, його реальний дохід є зовсім не одим і тим самим [7, 12].

Проблемам дослідження добробуту була присвячена робота іншого видного англійського економіста, представника кембріджської школи А. Пігу (1877–1959), книга якого «Економічна теорія добробуту» вийшла в світ у 1924 р. [10, 23–34].

Метою свого дослідження А. Пігу визначив розроблення практичного інструментарію для забезпечення добробуту на основі неокласичної теорії: теорії спадаючої граничної корисності, суб'єктивно-психологічного підходу в оцінці благ і принципу утилітаризму. Можна з повним правом сказати, що Пігу завершив створення неокласичної теорії добробуту. В рамках своєї концепції він звернув увагу на те, що поняття індивідуального добробуту ширше, ніж чисто економічні його аспекти. Крім максимуму корисності від споживання, воно охоплює й такі складові, як характер роботи, умови навколишнього середовища, взаємини з іншими людьми, становища в суспільстві, житлові умови, громадський порядок і безпеку. У кожному з подібних аспектів людина може відчувати себе більшою чи меншою мірою задоволеною. Нині ці характеристики об'єднані в поняття «якість життя». Проте визначення якості життя зіштовху-



ється зі значними труднощами, пов'язаними з неможливістю виміряти користь. А. Пігу неодноразово підкреслював, що розміри національного дивіденду неточно відображають рівень загального добробуту, оскільки багато елементів якості життя, що не мають грошової оцінки, є реальними чинниками добробуту. Тому можливі ситуації зростання рівня загального добробуту за незмінного рівня економічного добробуту. І саме в цих ситуаціях вимальовується чітка залежність економічних агентів від суто психологічних чинників [10, 125–152].

Враховуючи всі згадані підходи, ми класифікували економічних агентів, про психологічні особливості яких вже неодноразово згадували.

Економічні агенти – суб'єкти економічних відносин, що беруть участь у виробництві, розподілі, обміні та споживанні економічних благ, відповідно гарантуючи економічну безпеку. Класифікація економічних агентів подана на рис. 1.

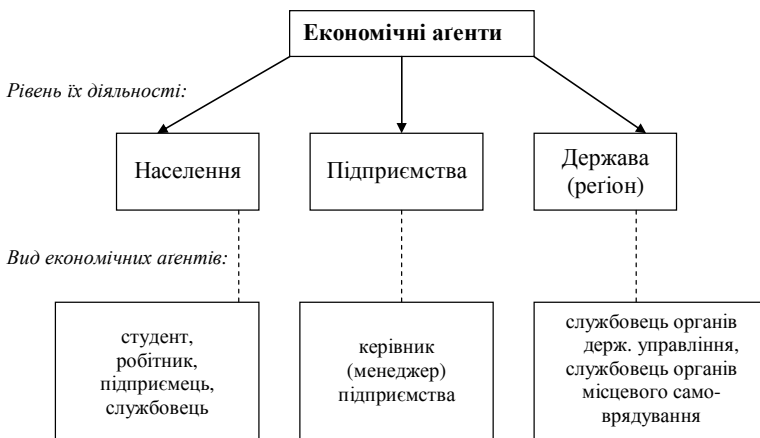


Рис. 1. Класифікація економічних агентів за рівнем їх діяльності

Примітка: розробила авторка

Населення – домашні господарства (індивіди та їх сім'ї), які займають в економіці двозначне становище. Як агенти пропозиції вони, володіючи економічними ресурсами, є їх продавцями на ринку ресурсів, отримуючи за це грошові доходи, необхідні для споживання товарів та послуг. У нашій роботі до цього типу економічних агентів ми віднесли: студентів, робітників, підприємців та службовців.

Підприємства – це установи у вигляді фабрик, ферм, шахт, крамниць і т. ін., які виконують одразу кілька специфічних функцій щодо виготовлення та розподілу товарів і послуг. Щодо фірм, то це організації, які володіють цими підприємствами та проводять на них господарську діяльність. Багато фірм є власниками кількох підприємств і управляють ними. Як агенти попиту вони ку-



пують необхідні для виробництва ресурси, а як агенти пропозиції – пропонують на ринку вироблені товари та послуги. В нашій роботі ми виділили в цьому типі підкаст фірм та керівника (менеджера) підприємства.

Держава (регіон) – третій тип економічного агента, є безпосереднім учасником економічного колообігу, прямо чи дотично вмішуючись у хід цього процесу. Ми виділили тут службовців державних органів управління та службовців органів місцевого самоврядування.

Економічні агенти постійно взаємодіють один з одним, мають певні особливості діяльності, а відповідно, й різні психологічні чинники. Проте, аналізуючи дослідження, що провели центр Разумкова, Київський центр політичних досліджень та конфліктології, журнал Російської академії наук «Соціологічні дослідження», ми визначили й класифікували саме ті, які, на нашу думку, є ключовими для гарантування економічної безпеки держави.

*Artemenko O. Models of human behavior and classification of economic agents in the light of state economic security. The article is devoted to the factor of human behavior and its impact on economic connections. Factors of economic approaches to the economic development of the country are examined and characterized. The importance of taking into account the psychology of economic behavior in order to achieve economic security is illuminated.*

**Key words:** economic security, economic agents, social structure, population welfare.

*Артеменко О. Модели человеческого поведения и классификация экономических агентов в контексте экономической безопасности государства. Статья посвящена факторам человеческого поведения и их влиянию на экономические связи. Рассмотрены и охарактеризованы факторы формирования экономических подходов к развитию хозяйства страны, а также проанализирован вопрос важности учета психологии экономического поведения для достижения экономической безопасности государства.*

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, экономические агенты, социальная структура, благосостояние населения.

### Література

1. *Артеменко О.* Духовні та психологічні чинники глобалізації: постановка проблеми / О. Артеменко, А. Мокій, У. Щурко // Економічні науки. – 2008. – Вип. 5 (19), ч. 2. – 339 с. – (Серія «Економічна теорія та економічна історія»).
2. *Базилевич В. Д.* Економіко-правові аспекти інтеграційних процесів у трансформаційних економіках / В. Д. Базилевич, Л. С. Головка, Н. І. Гражевська // Фінанси України. – 1999. – № 8. – С. 18–29.
3. *Маршалл А.* Принципы политической экономии. Т. 1 / А. Маршалл. – М., 1983. – С. 83.
4. *Петрос О. М.* Соціально-психологічні чинники реформування ринку праці 2004 року : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02 / О. М. Петрос. – К., 2004. – 20 с.



5. *Штомпка П.* Понятие социальной структуры: попытка обобщения / П. Штомпка // Социологические исследования. – 2001. – № 9. – С. 3–13.
6. *Hauser C.* The Learning Region: The Impact of Social Capital and Weak Ties on Innovation / C. Hauser, G. Tappeiner, J. Walde // *Regional Studies*. – 2007. – To. 1 (February). – Vol. 41. – P. 75–88.
7. *Havard W. C.* Henry Sidgwick and Later Utilitarian Political Philosophy / W. C. Havard. – Tampa : University of Florida Press Book, 1959.
8. *Kelner J.* Political Attitudes, Social Capital and Political Participation / J. Kelner. – Ohio : Kenyon College, 2001.
9. *López-Rodríguez J.* Human Capital Accumulation and Geography: Empirical Evidence from the European Union / J. López-Rodríguez, A. Faina // *Regional Studies*. – 2007. – No. 2 (April). – Vol. 41. – P. 217–234.
10. *Pigou Arthur C.* The Economics of Welfare / Arthur C. Pigou. – London : Macmillan and Co, 1932.
11. *Sidgwick H.* The Methods of Ethics / H. Sidgwick. – 7th ed. – London : Macmillan, 1907.



УДК 332.146.2

Волков С., Чулкова В.

## ВПЛИВ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА СТАЛИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ

*Досліджено концепцію корпоративної соціальної відповідальності. Акцентовано на важливості реалізації корпораціями даної концепції для розвитку регіону та сталого функціонування корпорації. Констатовано неможливість протиставлення економічного зростання і соціальної політики.*

**Ключові слова:** соціально-економічна система, регіональна економіка, корпоративна соціальна відповідальність, економічне зростання, соціальна політика.

Современное развитие российской экономики характеризуется слабой устойчивостью региональных социально-экономических систем. Поэтому перед органами власти стоит задача повышения систем управления. Современные предприятия пытаются реализовать концепцию корпоративной социальной ответственности как для достижения своего устойчивого развития, так и развития родного региона в целом.

Концепция корпоративной социальной ответственности является составной частью стратегического управления, направленного на устойчивое функционирование корпорации. Поэтому следование основным положениям концепции позволяет сформировать более благоприятную деловую среду корпорации за счет достижения консенсуса со всеми заинтересованными сторонами, в т. ч. деловыми партнерами, потребителями, собственным персоналом, региональными и местными органами власти и сообществами, а также представителями широких кругов общественности. Достигнутый баланс интересов всех заинтересованных сторон становится основой роста конкурентоспособности компании, что, в свою очередь, в долгосрочной перспективе неизбежно влияет в положительном смысле на основные показатели ее деятельности, в т. ч. объемы продаж, прибыль и капитализацию. Нельзя не отметить, что в результате социально ответственной деятельности экономических субъектов повышаются устойчивость и конкурентоспособность самого субъекта, а также устойчивость и конкурентоспособность региональной экономической системы в целом. При этом рост устойчивости регионального развития происходит в первую очередь за счет экономического роста региона, стабильной наполняемости бюджета, улучшения экологической обстановки и сбережения природных ресурсов, а также за счет повышения уровня и качества жизни населения, а рост конкурентоспособности становится следствием развития новой территориальной рыноч-



ной среды и реализации совместных управленческих решений и проектов власти и бизнеса. Несмотря на многочисленные плюсы корпоративной социальной ответственности, ее противники выделяют отрицательные стороны данного феномена. Нарушается принцип максимизации прибыли; увеличивается статья расходов на социальную вовлеченность; неспособность решить многие социальные проблемы, из-за отсутствия опыта у персонала в решении подобных социальных проблем. В настоящее время многие российские предприятия пытаются реализовать на практике концепцию корпоративной социальной ответственности, ставящую во главу достижение собственного устойчивого развития за счет трансформации внешней и внутренней деловой среды.

Сложившаяся в регионах России практика корпоративной социальной ответственности обладает определенными отличительными особенностями, в т. ч. неравномерностью, проявляющейся в отраслевой и размерной дифференциации, специфическим кругом заинтересованных сторон и движущих сил, высокой степенью влияния со стороны государства, собственными тенденциями в сфере реализуемых социальных программ и подготовки социальной (нефинансовой) отчетности. Высокая степень дифференциации социально-экономического развития регионов России является одним из важнейших факторов, оказывающим влияние на реализацию социальной политики территорий и обеспечение их устойчивого развития, в т. ч. на характер и качество сотрудничества власти и корпораций, и тем самым мешает эффективному развитию корпоративной социальной ответственности в России. Существует некий парадокс: в богатых регионах России социальная ответственность развита лучше, чем в бедных. У населения богатых регионов выше не только доходы, но и требования к социальной политике, поэтому органы власти всячески поддерживают и финансируют социально ответственный бизнес в своих регионах.

Неготовность российского общества осознать сущность и содержание концепции КСО проявляется в восприятии ее как еще одной повинности субъектов бизнеса. Одно из следствий неготовности к КСО – неблагоприятный законодательный климат, в т. ч. в области налогообложения. Действующий в настоящее время Налоговый кодекс предусматривает определенные преференции в отношении социально ответственных предпринимателей, однако они не являются системно ориентированными. В частности, не предусмотрен механизм льготирования налогообложения для юридических лиц в отношении денежных средств, направленных на благотворительные цели. Кроме того, существующие льготы предназначены в основном для стимулирования благотворительности в отношении организаций, содержащихся за счет бюджета, или инвалидов и собственного персонала.

Недоверие к корпорациям как субъекту реализации концепции КСО возникает из-за ограниченного восприятия предпринимательства как процесса, ставящего во главу угла извлечение прибыли «любой ценой». С другой стороны, сами корпорации зачастую дают повод к рассуждениям такого рода своими



соціально безответственными действиями по отношению к собственным работникам, партнерам и потребителям.

Безусловно, и сами корпорации не всегда представляют собой образец социально ответственного поведения. К числу факторов, определяемых позицией компаний и влияющих на реализацию концепции корпоративной социальной ответственности в регионах, можно отнести неустойчивое финансовое состояние корпораций, их разобщенность и гражданскую незрелость, недостаток стратегического мышления и недоверие к государственным органам и различного рода посредникам. Специфичность рыночных отношений в Российской Федерации является причиной того, что основная масса малых и средних компаний, особенно в небольших городах, не обладает достаточным запасом финансовой устойчивости при, порой, благоприятных показателях финансовой отчетности. Кроме того, в последнее время региональный бизнес начинает испытывать все возрастающее давление со стороны представительств иностранных и отечественных компаний, имеющих развитые федеральные сети реализации.

С другой стороны, финансовая неустойчивость зачастую является не причиной, а следствием гражданской незрелости, отсутствия стратегического мышления и социально безответственного поведения корпораций. Ведь и на самом деле, стремление извлечь максимальную прибыль, не учитывая интересов потребителей, партнеров, собственного персонала и местного сообщества в долгосрочной перспективе не может способствовать устойчивому развитию любой компании. Еще одна характерная особенность позиции регионального бизнеса – недоверие к органам власти, самоуправления и различного рода посредникам в сфере реализации социальной ответственности. При этом недоверие к органам власти и самоуправления объясняется зачастую их слабой заинтересованностью в поддержке предпринимательства, коррупционностью и равнодушием к проблемам бизнеса, а недоверие к общественным и некоммерческим организациям – непрозрачностью их деятельности и отсутствием должного опыта в реализации социальных проектов. Многие представители компаний признаются, что предпочитают передавать деньги непосредственно в руки нуждающимся, вместо того, чтобы доверить распределение помощи сторонним структурам, в т. ч. некоммерческим организациям, социальным органам или представителям местных властей.

Считаем, что корпоративная социальная ответственность является залогом прогресса не только самих организаций, но и региона в целом. Поэтому государственные и муниципальные органы управления, общественные объединения, политические партии, СМИ должны всячески поддерживать и направлять стремление бизнеса принимать участие в решении социальных вопросов.

Возможно, российский бизнес станет социально ответственным после пересмотра в его пользу законодательства. Также не стоит забывать о необходимости предоставления льготного налогообложения социально ответственному бизнесу, уменьшении разделения в финансовых и трудовых ресурсах между регионами, сведении к минимуму участия государства в социальных программах.





И, может быть, тогда в разработку и финансирование социальных проектов будет активно вмешиваться российский бизнес.

Любой экономический рост не может быть противопоставлен социальной политике. Он нужен в первую очередь для повышения благосостояния населения. Активное участие предприятий в жизни общества своей страны не только улучшает социальное состояние, но и повышает авторитет этого предприятия на рынке, тем самым делая его более конкурентоспособным. КСО получается выгодной обеим сторонам сотрудничества. И без нее невозможно представить ни одно современное развитое общество. Устойчивое развитие региона невозможно без устойчивости его экономических субъектов.

*Volkov S., Chulkova V. Influence of corporate social responsibility on the sustainable development of the region. The paper studies the concept of corporate social responsibility. It is pointed on the importance of the implementation of this concept by corporations for regional development and sustainable development of the corporation. The impossibility of contradistinction of economic growth and social policy is illuminated.*

**Key words:** socio-political system, regional economy, corporate social responsibility, economic growth, social policy.

*Волков С. К., Чулкова В. С. Влияние корпоративной социальной ответственности на устойчивое развитие региона. В статье исследована концепция корпоративной социальной ответственности. Указано на важность реализации корпорациями данной концепции для развития региона и устойчивого функционирования корпорации. Констатируется невозможность противопоставления экономического роста и социальной политики.*

**Ключевые слова:** социально-экономическая система, региональная экономика, корпоративная социальная ответственность, экономический рост, социальная политика.

### Литература

1. Библиотека лучшей практики в области социального партнерства и корпоративной ответственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http:// www.urbanecomomics.ru](http://www.urbanecomomics.ru).
2. Волков С. К. Проблема самоопределения России. Её место в современном мире / С. К. Волков // Россия в XXI веке: модель устойчивого развития : моногр. / под ред. С. С. Чернова ; Центр развития науч. сотрудничества. – Новосибирск, 2008. – С. 7–17.
3. Волков С. К. Руководитель как центральное звено в системе управления организационной культурой предприятия / С. К. Волков, О. В. Орлова // Современные проблемы функционирования предпринимательских структур в условиях перехода экономики на инновационный путь развития : матер. Междунар. науч.-практ. конф. (Воронеж, 18 янв. 2013 г.) / ФГБОУ ВПО «Воронеж. гос. лесотехн. акад.» [и др.]. – Воронеж, 2013. – С. 113–118.
4. Волков С. К. К вопросу о сущности корпоративной социальной ответственности / С. К. Волков, В. С. Чулкова // Наука в современном информационном обществе = Science in the modern information society : матер. III Междунар. науч.-практ. конф., North

- Charleston (USA), 10–11 апр. 2014 г. Vol. 2 / spc Academic. – North Charleston (SC, USA), 2014. – С. 198–200.
5. *Гуняява Н.* Международные стандарты в области социальной ответственности / Н. Гуняява // Стандарты и качество. – 2008. – № 10. – С. 60–65.
  6. *Ивченко С. В.* Город и бизнес: формирование социальной ответственности российских компаний / С. В. Ивченко, М. И. Либоракина, Т. С. Сиваева. – Москва : Фонд Института экономики города, 2009. – 136 с.
  7. *Костин А. Е.* КСО и устойчивое развитие бизнеса в России [Электронный ресурс] / А. Е. Костин. – 2013. – Режим доступа : <http://www.vremia.ru>.
  8. Концептуальные аспекты формирования систем мотивации на российских предприятиях : монография / О. Е. Акимова, И. В. Аракелова, Н. Ю. Бадрак и др. ; под ред. Е. Г. Попковой ; ВолгГТУ. – Волгоград, 2013. – 156 с.
  9. *Морозова И. А.* Цели и приоритеты региональной социальной политики : моногр. / И. А. Морозова ; ВолГУ. – Волгоград : Сарпа, 2003. – 143 с.
  10. *Морозова И. А.* Государственное регулирование рыночной инфраструктуры / И. А. Морозова // Вестник Волгоградского гос. ун-та. – 2006. – Вып. 10. – С. 23–28. – (Серия 3 : Экономика. Экология).
  11. *Морозова И. А.* Бренд: роль в деятельности современного предприятия / И. А. Морозова, О. В. Коробов // Актуальные проблемы современного управления : матер. круглого стола (Волгоград, 28 апр. 2009 г.) / ГОУ ВПО «Волгогр. гос. ун-т». – Волгоград, 2009. – С. 90–96.
  12. *Морозова И. А.* Модели и риски государственно-частного партнёрства / И. А. Морозова, И. Б. Дьяконова // Актуальные проблемы социально-экономического развития региона : матер. Междунар. науч.-практ. конф. (Волгоград, 3 дек. 2009 г.) / Волгогр. филиал РГТЭУ. – Волгоград, 2010. – С. 32–36.
  13. *Морозова И. А.* Карты компетенций как эффективный инструмент социально-экономического партнёрства государства и бизнеса в условиях экономики знаний / И. А. Морозова, С. А. Грязнов, М. Н. Мысин // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – № 4. – С. 342–344.
  14. *Никулин С. С.* Социальная ответственность в зеркале российских СМИ [Электронный ресурс] / С. С. Никулин. – 2012. – Режим доступа : <http://www.public.ru>.
  15. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами. Кн. 3 : моногр. / Т. В. Блохина, А. П. Богданов, С. К. Волков и др. ; под ред. С. С. Чернова ; Центр развития науч. сотрудничества. – Новосибирск : Изд-во ЦРНС, 2008. – 287 с.
  16. Социальное развитие регионов России: проблемы и пути их решения [Электронный ресурс] // Аналитический вестник Совета Федерации. – 2013. – Режим доступа : <http://www.council.gov.ru>.
  17. *Тамазян М. В.* Особенности формирования и развития корпоративного управления в региональной экономике (на примере Волгоградской области) / М. В. Тамазян, И. А. Морозова // Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы : ежегод. Вып. 6 / ВолГУ [и др.]. – Волгоград, 2005. – С. 273–280.



УДК 658.5.011

Дорохов В.

## КЛАСИФІКАЦІЯ ПОРУШНИКІВ ЯК ЕТАП МЕНЕДЖМЕНТУ РЕПУТАЦІЙНИХ РИЗИКІВ УНАСЛІДОК ІНЦИДЕНТІВ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ

*Визначено поняття репутаційного ризику як складової інформаційної безпеки. Проаналізовано види взаємин, в рамках яких можливе виникнення інцидентів інформаційної безпеки: HR, PR, GR, IR. Звернуто увагу на зв'язок між репутаційними ризиками і прибутком компанії.*

**Ключові слова:** інформаційна безпека, репутаційні ризики, інцидент інформаційної безпеки.

Информационная безопасность играет важную роль в деятельности организации. Утечка информации может спровоцировать множество негативных последствий, в конечном итоге влекущих за собой крупные финансовые потери.

Вместе с этим, немаловажным является контроль информационного поля вокруг организации, которое формирует ее имидж. Имидж, в свою очередь, оказывает прямое влияние на прибыль компании. Влияние на репутацию организации таких событий, как: разглашение критичной информации о процессах деятельности, опубликование в открытых источниках ложной информации и т. д. – формирует репутационные риски. Согласно проводимым ранее исследованиям [1]:

**Репутационный риск (информационная безопасность)** – относительная величина, определяющая убытки организации, возникающие вследствие отсутствия подходящих организационных и технических мероприятий по нейтрализации угроз информационной безопасности, приводящих к потере репутации организации для основных видов взаимоотношений организации.

Важность разработки методики для эффективного менеджмента репутационных рисков обуславливается критичностью репутационной составляющей для бизнеса, а также отсутствием регулирующего воздействия со стороны законодательства. В работе «Анализ инцидентов информационной безопасности, приводящих к потере репутации, как функция управления хозяйствующим субъектом» [2] был выявлен ряд инцидентов информационной безопасности в следующих основных видах взаимоотношений:

- ✓ взаимоотношения с работниками (HR);
- ✓ взаимоотношения с общественностью (PR);
- ✓ взаимоотношения с государственными органами власти (GR);
- ✓ взаимоотношения с инвесторами (IR).



В рамках данной работы проводится классификация нарушителей информационной безопасности, актуальной для бизнес-сектора. В качестве инцидентов, спровоцированных или совершенных нарушителем, предполагаются действия, приводящие к репутационным потерям для организации. Проводимая классификация базируется на основных видах взаимоотношений в компании в соответствии с инцидентами информационной безопасности.

Рассмотрим потенциальных нарушителей для каждого из видов взаимоотношений:

### **Взаимоотношения с работниками (HR).**

Инцидент информационной безопасности в сфере взаимоотношений с сотрудниками в большинстве случаев происходит из-за низкого уровня осведомленности сотрудников в области информационной безопасности и принятой в организации политикой ИБ (если таковая существует). Составляя модель нарушителя в области HR, изначально предполагается то, что сотруднику, в соответствии с его рабочими обязанностями, становятся доступными сведения, критичные для организации. Нарушителей информационной безопасности, способных повлиять на репутацию хозяйствующего субъекта, с низким уровнем осведомленности целесообразно разделить на следующие классы:

*HR1:* сотрудник со слабыми профессиональными навыками и высокой лояльностью.

Наиболее «безопасный» класс нарушителя в области взаимоотношений с работниками. В соответствии с текущим уровнем профессионализма, к данному классу нарушителей целесообразно отнести так называемый «кадровый резерв» – будущих сотрудников, находящихся на этапе развития, не позволяющем принимать непосредственное участие в важных для организации аспектах ведения бизнеса. Опасность нарушитель данного класса может представлять лишь в связи с ошибочной трактовкой принципов построения процессов деятельности в организации вместе с низким уровнем осведомленности в принципах информационной безопасности (в т. ч., принятых в организации).

*HR2:* сотрудник с низким показателем лояльности и низким уровнем профессиональных навыков.

Данный класс сотрудников работает в компании, как правило, в течение испытательного срока, после чего его трудовые отношения с организацией прекращаются. Опасность нарушителя низкая, поскольку сравнительно с другими классами нарушителей HR данный класс знакомится с меньшим объемом критичной информации. Мотивом данного нарушителя может служить «несправедливое», по его мнению, увольнение из компании. Поскольку на момент публикации критичной информации либо ложных сведений нарушитель не является сотрудником компании, его действия нанесут незначительный ущерб организации. Отличительной особенностью нарушителей, относящихся к данному классу, является реализация инцидента информационной безопасностью путем распространения ложной информации о процессах деятельности организации.



**HR3:** висококваліфіцированный співробітник з високим показателем лояльності.

В даному класі ушкодження компанії буде значущішою, ніж в разі порушителя HR2, але менше ймовірно в зв'язі з високим показателем лояльності. Реалізація інцидента інформаційної безпеки, втягуючого за собою репутаційні втрати для організації, в даному разі може бути спровокована виключно неосвідомленістю в політиці інформаційної безпеки (в т. ч. ввиду її відсутності).

**HR4:** висококваліфіцированный співробітник з низьким показателем лояльності, в т. ч. займаючий високу посаду в організації (віце-президент, заступник генерального директора, головний бухгалтер).

В результаті інцидентів інформаційної безпеки, спровокованих співробітниками даного класу, організація понесе найбільш відчутні репутаційні (а внаслідок – і фінансові) втрати. Опасність даного класу найбільш велика, оскільки співробітники, займаючі згадані позиції в управлінні компанією, безпосередньо володіють великими об'ємами критичної для організації інформації і мають технологічний доступ до неї. Крім того, в відповідності з високим рівнем професіоналізму і розумінням всіх слабких місць діяльності організації, дані клас порушників може спровокувати інцидент інформаційної безпеки, втягуючий за собою, в т. ч., повну зупинку діяльності компанії.

Стоїть відзначити наступні особливості при класифікації порушників даної групи:

- ✓ при необхідності визначення класу порушника, прийнятого на роботу, проходить випробувальний термін, даному співробітнику присвоюється клас H2;
- ✓ показателю професіоналізму співробітника визначається експертною думкою його безпосереднього керівника;
- ✓ показателю лояльності визначається зручною для компанії методикою тестування. Рекомендується заходи по визначенню показателя лояльності для співробітника проводити одразу після випробувального терміну.

В відповідності з визначеними в даній роботі класами порушників інформаційної безпеки в сфері взаємовідносин з співробітниками, необхідно зробити висновок, що для мінімізації ризиків втрати репутації необхідно здійснювати наступні дії:

- ✓ регулярно контролювати ступінь лояльності співробітників, в особливості займаючих високі посади в організації. При виявленні низької ступеня лояльності, не допускати ознайомлення зі свідченнями, що складають критичну інформацію для організації;
- ✓ розробка політики інформаційної безпеки, що охоплює всі аспекти ефективного менеджменту в області інформаційної безпеки;

- ✓ разработка полного перечня необходимой организационно-распорядительной документации в соответствии с принятой политикой информационной безопасности;
- ✓ регулярно проводить мероприятия по повышению уровня осведомленности персонала в вопросах информационной безопасности в целом и основным положениям политики безопасности, принятой в организации в частности.

### **Взаимоотношения с государственными органами (GR).**

Во взаимоотношениях с государственными структурами инцидентом информационной безопасности, влекущим за собой репутационные потери, стоит считать факт нарушения требований нормативно-правовой документации в области обеспечения информационной безопасности. Кроме того, к инциденту информационной безопасности для данного вида взаимоотношений относится разглашение информации о деятельности организации, противоречащей законодательству. Для данного вида взаимоотношений представляется возможным определить следующие классы нарушителей:

*GR1:* сотрудники, ответственные за соответствие процессов деятельности компании законодательным требованиям (Compliance Manager).

При отсутствии данной позиции в компании ответственным является ее генеральный директор. В соответствии с должностными обязательствами сотрудник данного класса нарушителей обязан организовать выполнение всех организационно-правовых и технических мер по защите информации в соответствии с требованиями законодательных актов. По результатам проверок государственных регуляторов организация, как правило, получает предписание к устранению несоответствий законодательным требованиям (что влечет за собой финансовые убытки), а также обязана оплатить штрафы, предусмотренные за нарушение данных требований.

*GR2:* технические специалисты, отвечающие за обеспечение информационной безопасности в части настройки и администрирования средств защиты информации (СЗИ), не обладающие должной компетенцией либо не выполняющие предписание по настройке СЗИ в соответствии с требованиями, определенными в организации согласно положениям нормативно-правовых документов.

В большом количестве организаций к корректной настройке СЗИ относятся халатно. Администраторы информационной безопасности под давлением сотрудников, отвечающих за организацию и обслуживание информационных технологий, подстраиваются под текущую сетевую инфраструктуру, не производя в конфигурации средств вычислительной техники и активного сетевого оборудования настроек, изменяющих текущий порядок работы пользователей. Настройки безопасности существенно корректируются в соответствии с «желаниями» пользователей, а не в соответствии с требованиями, регламентированными законодательными актами. Из-за халатности сотрудников возрастает риск



утечки информации по техническим каналам, а также штрафов государственных регуляторов за несоответствие требованиям нормативной документации.

*GR3*: сотрудники, в соответствии с мероприятиями, инициированными с целью приведения процессов деятельности в соответствие с требованиями нормативных документов по информационной безопасности, назначенные ответственными за ведение организационно-распорядительной документации (например, журнал пользователей криптосредств и т. д.).

*GR4*: компании-конкуренты, в рамках проведения «конкурентной разведки» способные выявить различного рода нарушения законодательства. В соответствии с полученными сведениями нарушитель данного класса может спровоцировать внеплановую проверку со стороны государственных регуляторов.

На основании определенных в данной статье классов нарушителей информационной безопасности в сфере взаимоотношений с государственными органами можно сделать вывод, что для минимизации рисков потери репутации необходимо предпринимать следующие действия:

- ✓ привести все процессы обработки информации в соответствие с требованиями нормативных документов;
- ✓ однозначно и понятно разработать должностные инструкции для каждого сотрудника, участвующего в обработке информации, в соответствии с законодательством отнесенной к конфиденциальной (персональные данные, коммерческая тайна и др.);
- ✓ в политике информационной безопасности описать недопустимость отклонения от определенных законодательством методов защиты информации в части технической защиты информации, а также в соответствии с необходимыми к выполнению организационными мероприятиями;
- ✓ необходимо периодически проверять лояльность сотрудников к трудовым условиям работы в компании. Также регулярно следует проводить мероприятия по повышению уровня лояльности среди персонала.

#### **Взаимоотношения с общественностью (PR).**

Наибольшее влияние на репутацию компании оказывает общественное мнение. В то же время основными рычагами воздействия на общественное мнение являются СМИ. Опубликование компрометирующей информации в СМИ может вызвать негативную реакцию потребителей услуг, провоцируя финансовые убытки. В связи с этим целесообразно рассмотреть нарушителей информационной безопасности во взаимоотношениях с общественностью. Инцидент информационной безопасности во взаимоотношениях с общественностью может быть реализован как «специально», для влияния на репутацию организации, так и «случайно», вследствие низкого уровня осведомленности в политике информационной безопасности организации.

*PR1*: нарушитель, публикующий критическую для организации информацию с целью навредить организации.



К данному классу нарушителей можно отнести сотрудников организации с низким уровнем лояльности, в рамках своих служебных обязанностей ознакомленных с критичной для организации информацией.

Одновременно, к данному классу относятся и бывшие сотрудники организации, проработавшие в ней достаточное количество времени и уволенные в связи с конфликтом с руководством. Опасность данного нарушителя определяется в соответствии с тем, к какому классу HR он одновременно относится.

Вместе с тем к данной категории нарушителей стоит отнести и компании-конкуренты, которым в рамках конкурентной разведки удалось ознакомиться со сведениями, представляющими важность для организации и способными, посредством опубликования, повлиять на ее репутационную составляющую.

Также к данному классу нарушителей стоит отнести недовольных клиентов компании, равнодушных общественных людей, либо сами СМИ, публикующие подобного рода статьи для расширения аудитории читателей. Методами, которыми пользуется нарушитель данного класса, могут также являться глобальные «пиар-компании».

*PR2:* нарушитель, публикующий в СМИ ложную информацию о процессах деятельности.

К данному классу нарушителей можно отнести бывших сотрудников, в т. ч. уволенных из организации после испытательного срока. Поскольку на протяжении испытательного срока сотрудник, как правило, не бывает ознакомлен с критической информацией для организации, увольнение, в связи с профнепригодностью провоцирует на ответные шаги со стороны сотрудника, с целью навредить не оценившему его руководству распространением ложной информации, которая может привести к репутационным потерям. Распространение ложной информации может происходить посредством как официальных СМИ, так и личных блогов и тематических форумов в интернете.

Одновременно ложную информацию с использованием СМИ могут распространять представители компаний-конкурентов по бизнесу, в рамках «черного пиара».

*PR3:* нарушитель, публикующий информацию в открытых источниках на законном основании.

К данному классу можно отнести представителей государственного регулятора, в рамках законных полномочий публикующих информацию о проблемах организации, связанных с невыполнением требований законодательных актов.

*PR4:* нарушитель, публикующий реальную критическую информацию без цели нанесения вреда организации.

К данному классу нарушителей относятся сотрудники, способные опубликовать критическую информацию в СМИ, а также личных блогах и тематических форумах, которые обладают низким уровнем осведомленности в области информационной безопасности в связи с отсутствием мероприятий по повышению осведомленности в ИБ либо отсутствием политики ИБ в организации





в целом. Ущерб от действий данного сотрудника зависит от уровня ознакомления его с критической для организации информацией.

В соответствии с определенными в данной статье классами нарушителей информационной безопасности в сфере взаимоотношений с общественностью можно сделать вывод, что для минимизации рисков потери репутации необходимо предпринимать следующие действия:

- ✓ проводить мероприятия по повышению уровня осведомленности сотрудников организации в области информационной безопасности;
- ✓ проводить проверочные мероприятия по наличию у сотрудников личных блогов или иных площадок размещения информации в интернете. Разработать инструкцию по работе сотрудников в сети интернет, максимально ограничивающую возможность разглашения критической информации о деятельности сотрудников;
- ✓ документально определить ответственность сотрудника за разглашение информации о деятельности организации, ставшей ему известной в соответствии с его служебными обязанностями. Ознакомить сотрудников под роспись с разработанными распорядительными документами в части обеспечения информационной безопасности;
- ✓ проводить мероприятия по противодействию конкурентной разведке со стороны компаний-конкурентов по бизнесу;
- ✓ выделять средства на рекламу основных видов деятельности компании, с целью снизить издержки от появления ложной информации.

### **Взаимоотношения с инвесторами (IR).**

Для крупных компаний важным является не только сохранение репутации среди конечного потребителя, но и недопущение репутационных потерь в отношениях с инвесторами. Отказ инвестора по поводу вложений в процессы деятельности организации может привести к частичному или полному их прекращению. Также для компании важным аспектом является недопущение утечки информации о стратегических партнерах (инвесторах и партнерах по бизнесу), не желающих приобретать публичный статус. В соответствии с этим можно выделить следующие классы нарушителей в сфере взаимоотношений с инвесторами:

*IR1:* сотрудники компании, принимающие участие в процессах деятельности, связанных со стратегическим партнерством.

К данному классу целесообразно отнести сотрудников классов HR3 и HR4, в соответствии с уровнем осведомленности о стратегических партнерах организации. Инцидент, спровоцированный данным нарушителем, с большой вероятностью прервет сотрудничество либо приведет к основательному пересмотру условий сотрудничества.

*IR2:* сотрудники, ответственные за представление периодических отчетов инвесторам компании.

К данному классу относятся сотрудники, занимающие «высокие» посты в организации (класс HR4) – это главный бухгалтер, вице-президент, генераль-



ный директор и т. д. Возможное предоставление инвесторам ложной информации о деятельности организации нарушителями данного класса может повлечь за собой сокращение инвестиций.

К таким относятся сведения о:

- ✓ расходовании выделенных средств;
- ✓ способах управления объектом инвестирования;
- ✓ формировании денежного потока;
- ✓ фактической финансово-хозяйственной картине объекта инвестирования;
- ✓ финансовых, административных и иных рисках;
- ✓ рисках утраты активов и бизнеса в целом.

*IR3:* сотрудники, способные в силу низкого уровня осведомленности в области информационной безопасности распространять информацию о внутренних проблемах организации.

В данном виде взаимоотношений действия нарушителя данного класса могут спровоцировать понижение стоимости акций на бирже. Также возможен пересмотр политики инвестирования со стороны акционеров.

*IR4:* компании-конкуренты по бизнесу.

Данный класс нарушителей способен в рамках проведения конкурентной разведки стать обладателем информации о стратегических партнерах и инвесторах организации, по разным причинам не желающих быть публичными. Вследствие опубликования данной информации организация рискует прекращением выгодного партнерства либо понижением объемов инвестирования по ряду направлений, курируемых инвестором.

В соответствии с определенными в данной статье классами нарушителей информационной безопасности в сфере взаимоотношений с инвесторами можно сделать вывод, что для минимизации рисков потери репутации необходимо предпринимать следующие действия:

- ✓ разработать раздел политики информационной безопасности организации, описывающей информационное взаимодействие со стратегическими партнерами;
- ✓ периодически проводить организационные мероприятия, направленные на повышение уровня осведомленности сотрудников, рабочие обязанности которых предусматривают ознакомление с политикой стратегического взаимодействия с непубличными партнерами;
- ✓ проводить необходимые мероприятия по противодействию конкурентной разведке;
- ✓ проводить мероприятия по повышению лояльности сотрудников. Периодически проверять лояльность сотрудников, работающих по направлениям, связанным с взаимодействием со стратегическими партнерами организации.

В каждой компании состав мероприятий по минимизации репутационных рисков определяется индивидуально в соответствии с возможностями и рента-



бельностью их проведения. Проведенная классификация нарушителей информационной безопасности позволяет в достаточной мере представлять картину возможности появления репутационных рисков в компании. Также результаты исследования подчеркивают необходимость проведения ряда мероприятий по выявлению гипотетических классов нарушителей и вместе с тем определяют характер дальнейшей работы в компании, направленной на минимизацию возможных рисков. Стоит отметить, что классификация нарушителей информационной безопасности, которые могут спровоцировать инциденты, влияющие на репутацию, должна являться первым обязательным шагом для эффективного менеджмента в данной области.

*Dorohov V. Classification of violators as a stage of reputation risks management in the light of information security incidents. The article defines the concept of reputation risk as a component of information security. The types of relationships within which information security incidents may occur are analyzed: HR, PR, GR, IR. Attention is paid to the relationship between reputational risks and profits of the company.*

**Key words:** information security, reputation risks, incident of information security.

*Дорохов В. Э. Классификация нарушителей как этап менеджмента репутационных рисков вследствие инцидентов информационной безопасности. Определено понятие репутационного риска как составляющей информационной безопасности. Проанализированы виды взаимоотношений, в рамках которых возможно возникновения инцидентов информационной безопасности: HR, PR, GR, IR. Обращено внимание на связь между репутационными рисками и прибылью компании.*

**Ключевые слова:** информационная безопасность, репутационные риски, инцидент информационной безопасности.

### Литература

1. *Дорохов В. Э. О рисках потери репутации организации вследствие инцидентов информационной безопасности / В. Э. Дорохов // Безопасность информационных технологий. – 2014. – № 2. – С. 80–82.*
2. *Дорохов В. Э. Анализ инцидентов информационной безопасности, приводящих к потере репутации, как функция управления хозяйствующим субъектом / В. Э. Дорохов // Новые перспективы развития экономических наук: инновации и риски: сб. материалов XXII Международной науч.-практ. конф. для студ., аспирантов и молодых ученых (Москва, 01. 02. 2014 г.). – Москва : Аналит. центр «Экономика и финансы», 2014. – С. 131–134.*



УДК 351.82

Елєсіна М., Маґомадов М.

## ПРОБЛЕМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗАКОНОДАВЧОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДПП ДЛЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА В ТАМБОВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

*Сформована в Росії сировинна орієнтація економіки не може забезпечити високу якість економічного зростання та стійку соціальну орієнтацію економіки. У цих умовах здійснюють активний пошук інструментів стимулювання інвестиційної активності приватного капіталу і при цьому забезпечення найбільш ефективного поєднання інтересів держави та підприємницьких структур, а також закріплення їх прав й обов'язків у законодавчих актах. Як такий інструмент на перший план виходить державно-приватне партнерство (ДПП).*

**Ключові слова:** державно-приватне партнерство, економіка, Тамбовська область, інвестиційний потенціал.

В настоящее время в российской экономике широкое применение для реализации инновационно-инвестиционных проектов получили механизмы государственно-частного партнерства. Одним из эффективных методов экономического стимулирования инновационной деятельности является государственно-частное партнерство (ГЧП) в сфере науки и инновационной деятельности. По данным Going Global: The world of public private partnerships, лидерами по развитию таких партнерств в мире считаются Великобритания, Австралия и скандинавские страны [7].

Однако ряд теоретических и методических вопросов, связанных с управлением такими проектами, недостаточно разработан и требует дальнейшего развития, в частности:

- ✓ в настоящее время методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов не в полной мере подходят для оценки эффективности реализации инновационно-инвестиционных проектов на основе государственно-частного партнерства, так как они не позволяют определить интегральный эффект у всех инвесторов, принимающих участие в реализации таких проектов;
- ✓ не разработаны методики анализа общественной и коммерческой эффективности инновационно-инвестиционных проектов государственно-частного партнерства;



- ✓ инновационно-инвестиционные проекты, реализуемые на основе государственно-частного партнерства, в ряде ситуаций выбираются без должного обоснования их эффективности;
- ✓ не обоснованы критерии, правила и условия реализации инновационно-инвестиционных проектов через соглашения государственно-частного партнерства.

Проблема разработки инструментов и механизмов совершенствования ГЧП, несмотря на значительный интерес государства и бизнеса, в научной литературе пока не нашла должного признания. Это в особой степени относится к вопросам государственно-частного моделирования в современной российской экономике, нормативно-правовым основам функционирования ГЧП. Таким образом, в современных условиях объективно существует и постоянно нарастает потребность в развитии методологических основ совершенствования ГЧП и механизмов его реализации.

На территории Тамбовской области существуют такие инновационные производства, как машиностроение и металлообработка, химическая и нефтехимическая промышленность, легкая промышленность, а также пищевая промышленность. В 2005 г. принят областной закон «О Программе развития научной, научно-технической и инновационной деятельности в Тамбовской области». Реализация Программы позволяет создать необходимые условия поэтапного достижения стратегической цели научно-технической политики развития области – создание конкурентоспособного научно-промышленного комплекса для обеспечения устойчивого и экологически безопасного экономического роста, бюджетной обеспеченности и эффективной занятости населения.

В связи с подробным изучением инвестиционного паспорта Тамбовской области выявлены недочеты инвестиционной политики региона, а именно проблемы в предоставлении информации об инвестиционных проектах. Низкая информированность частных партнеров приводит к тому, что тамбовский бизнес, а также зарубежные и российские инвесторы часто просто не владеют информацией о возможности участия в проектах ГЧП. Как показало исследование, конкретных данных по инвестиционным проектам и ссылок на результаты их реализации нет. Задачами инвестиционного паспорта являются, как известно, не просто освещение ситуации в муниципальном образовании, а содействие привлечению инвестиций в регион. Предлагается создать наиболее благоприятный инвестиционный климат, т. е. совокупность условий, определяющих степень привлекательности муниципальной экономики для инвесторов и создающих благоприятные предпосылки для ее развития, путем изложения баланса фактов (процентного соотношения вложенных средств и полученной от этого прибыли, конкретные данные о результатах реализации проектов) и комментариев.

При разработке паспорта необходимо ориентироваться на его электронный формат для последующего размещения в Интернете на официальном сайте муниципального образования. Это также способствует привлечению инвестиций. Следует заметить, что на данный момент данные о ВВП региона дати-



рованы 2011 г., и утверждается, что Тамбовская область является динамично развивающимся регионом, однако никаких цифровых подтверждений этому нет [2]. Другие данные показаны на сайте таким образом, что неизвестно, к какому периоду времени они относятся. Сведения по развитию малого предпринимательства оканчиваются также 2010 г., что не позволяет судить о современном уровне развития бизнес-сектора области. Нет обзора по динамике развития крупных организаций области. Во вкладке «поддержка и развитие предпринимательства» показаны региональные организации, в чьи функции входит представительство интересов бизнеса в органах власти, консалтинговая деятельность, поддержка частного сектора, однако часть данных по организации устарела, некоторые организации прекратили свое существование. Из вышеизложенного можно сделать вывод, что экономические показатели инвестиционного паспорта не соответствуют реальности, и это тормозит развитие инвестиционной политике в регионе.

Что касается раздела социальной сферы инвестиционного проекта, то данные по сфере представлены как общие сведения, дан обзор функционирующих учреждений социальной сферы, однако не названы объекты, нуждающиеся в привлечении ресурсов частного сектора, проекты, представляющие интерес для бизнеса. Рекомендуется разметить данные, касающиеся данной сферы, а также предоставить общие сведения о муниципальном образовании, параметры его социально-экономического развития, прогнозные характеристики.

В нормативно-правовой базе и в экономической литературе недостаточно работ, характеризующих особенности оценки эффективности проектов, реализуемых на основе ГЧП. На данный момент в Тамбовской области нет общепринятых критериев оценок эффективности проектов. Для этого необходимо привлекать научное сообщество и создавать условия для подготовки квалифицированных кадров, а также необходимость максимально задействовать кадровый потенциал и опыт передовых регионов для решения проблемы кадровой политики и обеспечения. Развитие ГЧП-проектов требует существенного повышения качества кадров государственно-муниципального управления, которых в Тамбовской области практически нет. Возможно внесение поправок в действующее постановление администрации Тамбовской области от 11. 03. 2011 г. № 236 «Об утверждении комплексной программы развития профессионального образования Тамбовской области на 2011–2015 годы».

В план мероприятий Министерства регионального развития Российской Федерации по реализации основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 г. входит стимулирование притока частных вложений в создание и развитие объектов инфраструктуры.

Участие в разработке нормативной правовой базы для отбора и реализации инвестиционных проектов с использованием механизма отложенных платежей (Tax Increment Financing), позволяющего осуществлять строительство объектов инфраструктуры за счет средств частных инвесторов с последующей



компенсацией за счет поступающих налоговых платежей в рамках Инвестиционного фонда Российской Федерации.

При привлечении частного бизнеса к общественно значимым проектам государство должно осуществить выбор из нескольких компаний, изъявивших желание участвовать в их реализации. Для этого необходимо руководствоваться как определенными критериями и условиями реализации проектов, так и методами оценки их эффективности. В нормативно-правовых документах и экономической литературе данные вопросы проработаны недостаточно. На данный момент в план мероприятий Министерства регионального развития Российской Федерации по реализации основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 г. входит стимулирование притока частных вложений в создание и развитие объектов инфраструктуры. Это один из немногих законопроектов, который позволит разработать нормативно-правовую базу для отбора и реализации инвестиционных проектов с использованием механизма отложенных платежей (Tax Increment Financing), позволяющего осуществлять строительство объектов инфраструктуры за счет средств частных инвесторов с последующей компенсацией за счет поступающих налоговых платежей в рамках Инвестиционного фонда Российской Федерации [6].

Наиболее значимыми документами в области правового регулирования государственно-частного партнерства на территории Российской Федерации являются: федеральные законы «О концессионных соглашениях», «О соглашениях о разделе продукции», «О финансовой аренде (лизинге)» и постановление Правительства РФ «Об утверждении Правил формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда РФ», поскольку они разработаны для регулирования основных форм государственно-частного партнерства.

Что касается законодательства Тамбовской области, то основным недостатком является то, что в законе «Об участии Тамбовской области в проектах государственно-частного партнерства» [4] акцентировано на социально значимых проектах, социальной инфраструктуре. Из этого можно сделать вывод, что закон о ГЧП Тамбовской области недостаточно гибок. В зарубежной практике основной характеристикой механизма ГЧП является его гибкость – он может использоваться как в разных общественно-значимых сферах, так и в экономике. Необходимо внести изменения в закон, так как государственно-частное партнерство формируется в виде системы отношений субъектов предпринимательской деятельности и государства, которая распространяется на широкий спектр отраслей и видов производства товаров и услуг.

Предлагается дополнить законопроект требованиями к процедурам конкурентного отбора и более четко разграничить предмет ГЧП от отношений, регулируемых законодательством о госзакупках. Таким образом, одним из важных условий развития ГЧП является обеспечение прозрачности и открытости информации о каждом реализуемом проекте. Это может быть достигнуто путем реформирования документарной структуры местных бюджетов, а также посредством предоставления гражданам удобного доступа ко всем официально



открытым финансовым и экономическим данным. Также Тамбовской области целесообразно разрабатывать программы развития ГЧП, регламентирующие сроки и процедуры подготовки и проведения конкурсов на заключение соглашений о партнерстве по отдельным видам проектов. Конкурсы на объекты, связанные с тем или иным проектом партнерства, целесообразно проводить единым лотом. Программы также должны включать в себя механизмы, обеспечивающие четкое разграничение рисков партнерства и пути их минимизации; гарантировать способность органов государственного или муниципального управления устойчиво отвечать по своим обязательствам в рамках партнерских соглашений [5].

Минфин предлагает определить порядок формирования расходных обязательств по проектам ГЧП. РСПП предлагает определить порядок инициирования проекта ГЧП частным инвесторам. Это все очень конструктивные предложения. Нам также интересно определить в связи с законопроектом реализацию положений закона «О банке развития» в отношении роли Внешэкономбанка в развитии рынка проектов ГЧП (поддержка деятельности органов власти в формировании качественного предложения проектов ГЧП).

В рамках реализации закона об участии в ГЧП и подготовки к реализации проектов на основе ГЧП предлагается наделить один из органов исполнительной власти Тамбовской области полномочиями по формированию и реализации государственной политики регионов в сфере ГЧП. В сферу ответственности этого органа может быть отнесена оценка проектов и принятие решений относительно того, как готовить, реализовать и осуществлять последующее управление в течение периода реализации проекта. Также возможно принятие специальной программы развития ГЧП в Тамбовской области, которая будет предусматривать усовершенствование взаимодействия исполнительных органов государственной власти при реализации проектов ГЧП, стандартизацию процессов подготовки и реализации инвестиционных проектов ГЧП в различных отраслях и совершенствование нормативной и методической базы в области реализации проектов на основе ГЧП (рис. 1).

Предварительная проработка проектов ГЧП позволит определить возможное влияние проекта на все сферы жизни жителей города, сбалансированное распределение рисков в проекте, долгосрочные прогнозы результатов реализации проекта.

В нормативно-правовых актах Тамбовской области необходимо закрепить перечень публичного имущества, которое не может быть передано в собственность частного партнера в связи с осуществлением государственно-частного партнерства и может составлять исключительно государственную или муниципальную собственность; при этом данный перечень должен формироваться с учетом значимости объекта для государства на конкретный момент времени. Имущество, составляющее объект государственно-частного партнерства, должно быть отнесено к социально значимым объектам в соответствии с Федеральным законом от 26. 10. 2002 г. № 127-ФЗ (ред. от 27. 12. 2009 г.) «О





несостоятельности (банкротстве)» [3], а юридическое лицо, созданное в связи с осуществлением государственно-частного партнерства, должно быть отнесено к отдельным категориям должников – юридических лиц, согласно главе 9 указанного федерального закона.



Рис. 1. Программа развития ГЧП в Тамбовской области [5]

Для государственно-частного партнерства необходимо предусмотреть доступность множественности лиц на стороне как публичного, так и частного партнеров. В связи с этим необходимо внести изменения в закон Тамбовской области «Об участии регионов в проектах государственно-частного партнерства», который в настоящее время не допускает множественность лиц на стороне концедента.

Тормозит развитие ГЧП в Тамбовской области проблема эффективного взаимодействия между органами региональной власти и органами местного самоуправления. Частым явлением стал конфликт интересов между региональными администрациями и главами муниципалитетов. В результате многие инвестиционные инициативы со стороны частных партнеров, получившие поддержку на одном уровне, сталкиваются с противодействием на другом. Целесообразно организовать партнерское соглашение между региональными администрациями и главами муниципалитетов; это позволит разграничить полномочия и отвечать по своим обязательствам в рамках партнерского соглашения. Концепцию ГЧП возможно реализовать на практике преимущественно в форме «Чистой финансовой инициативы» (ЧФИ). Она включает предоставление государственных услуг определенного типа на долгосрочной основе. В рамках этой политики частный сектор будет вовлечен в проектирование, строительство и

обслуживание инфраструктурных объектов. Государственный сектор вносит единую ежегодную плату на протяжении 20–30 лет за обеспечение должного качества услуги. Механизм ЧФИ используется только после экономического анализа проекта, подтверждающего эффективность его применения. Образование является одним из основных секторов программы ЧФИ, местное образовательное партнерство (LEPs) вместе с местными властями разрабатывают стратегию развития образовательной инфраструктуры [1]. Существуют согласованные стандарты осуществления подобных проектов и штрафные санкции за невыполнение подрядчиками своих обязательств. Кроме того, эта система устраняет возможные противоречия между спонсорами и подрядчиками. Таким образом, государство получает возможность обеспечивать строительства большого количества объектов (школы, сады и др.), не увеличивая налоги. ЧФИ способствует увеличению объемов и ускорению темпов капитального строительства при определенном уровне государственных расходов.

Рекомендуется применение формы ЧФИ для строительства новых детских садов в Тамбовской области и улучшение условий уже существующих, т. к. широкое распространение формы ЧФИ в сфере образования позволяет определить основные аспекты наработанного опыта, без которых сложно было бы представить другой способ осуществить масштабные проекты строительства школ и детских садов. Возможно разработка и введение в эксплуатацию пилотного проекта ГЧП. Для оценки приемлемости проекта применяется методологический подход Value for Money (VfM) [8], результаты сопоставления оценок VfM по проекту ГЧП с результатами, достигаемыми при традиционных подходах, помогают найти наиболее приемлемые варианты для реализации цели предоставления услуг в общественном секторе.

*Elesina M., Magomadov M. The problems of improvement of legislative regulation of public-private partnership for modernization of productions in Tambov region. The current situation in Russian with raw material orientation of the economy cannot provide the high quality of economic growth and sustainable social orientation of the economy. In these circumstances, an active search of instruments to promote investment activity of private capital is coming about, it is also necessary to ensure the most effective combination of interests of the state and business structures, securing their rights and responsibilities in the legislative acts is also needed. Public-private partnership (PPP) advances to the forefront as an instrument of successful economic performance.*

**Key words:** public-private partnership, the economy, Tambov region, investment potential.

*Елесина М. В., Магомадов М. А. Проблемы совершенствования законодательного регулирования ГЧП для модернизации производств в Тамбовской области. Сложившаяся в России сырьевая ориентация экономики не может обеспечить высокое качество экономического роста и устойчивую соци-*



альную ориентацию экономики. В этих условиях осуществляется активный поиск инструментов стимулирования инвестиционной активности частного капитала и при этом обеспечения наиболее эффективного сочетания интересов государства и предпринимательских структур, а также закрепление их прав и обязанностей в законодательных актах. В качестве такого инструмента на первый план выдвигается государственно-частное партнерство (ГЧП).

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, экономика, Тамбовская область, инвестиционный потенциал.

### Литература

1. Государственно-частное партнерство в образовании. Мировой опыт // S and G Partners, consulting agency. – 2010.
2. Инвестиционный паспорт Тамбовской области [Электронный ресурс] // Официальный портал. – Режим доступа : <http://www.invest-tambovregion.ru>.
3. О несостоятельности (банкротстве) : Федеральный закон РФ от 26. 10. 2002 г. № 127-ФЗ (ред. от 27. 12. 2009 г.).
4. Об участии Тамбовской области в проектах государственно-частного партнерства : Закон Тамбовской области от 07. 10. 2011 г. № 59-З.
5. Рагулина Ю. В. Организация взаимодействия властных структур и бизнеса / Ю. В. Рагулина, Т. В. Бутова. – Москва, 2014.
6. Слюняев И. Н. Приложение к приказу Министерства регионального развития РФ от 5 марта 2013 г. № 80.
7. Going global: The world of public private partnerships [Electronic resource]. – Mode access : <http://www.cbi.org.uk/pdf/goingglobal0707.pdf>.
8. Value for Money Assessment Guidance (2004) [Electronic resource] : Report of HM Treasury. – Mode access : [www.hm-treasury.gov.uk](http://www.hm-treasury.gov.uk).



УДК 330.341

Єременко А.

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СФЕРИ ПОСЛУГ І ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЇЇ ФОРМУВАННЯ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

*На основі аналізу сучасного стану і динаміки російської економіки, а також дослідження зміни її структури зроблено висновок про зростання значення сфери послуг. Запропоновано класифікацію послуг. Звернуто увагу на регіональні особливості сфери послуг у різних частинах Російської Федерації.*

**Ключові слова:** сфера послуг, класифікація послуг, ринок праці, регіональний розвиток.

В современной российской экономике сфера услуг, несмотря на отставание от уровня развития ведущих мировых лидеров, постепенно становится самостоятельным сектором, от которого во многом зависит будущее российской экономики. В настоящее время не менее 60% трудоустроенного населения работает в данном секторе. Нет сомнения, что в будущем доля занятых в секторе услуг будет возрастать, и можно предположить, что основная масса будет работать в самом негосударственном секторе экономики – сфере услуг: овладевать маркетингом и менеджментом в этой области, учиться понимать специфику сферы услуг, разрабатывать стратегии и прогнозы её развития, а также выявлять негативные тенденции, препятствующие её эффективному развитию.

Современные мировые тенденции таковы, что разнообразие предлагаемых потребителю услуг превращает эту сферу экономики в самостоятельный сектор, который имеет место на всех уровнях нашего общества. По значимости этот сектор можно смело сравнивать с базовыми отраслями экономики, да и функционально роль его велика, ведь именно этот сектор создает благоприятную среду для развития рыночной экономики. По своему разнообразию видов предоставляемых услуг, начиная бытовыми и заканчивая информационными, этот сектор является одним из самых динамичных и демократичных. Этот сектор охватывает международные корпорации, банки, авиакомпании, телекоммуникации, фирмы, оказывающие страховые, юридические, консалтинговые и другие услуги.

Сфера услуг – быстроразвивающаяся и эффективная отрасль экономики, с нарастающей диверсификационной тенденцией, которая включает в себя как сервисные услуги для населения, так и материальные и социо-культурные услуги для потребителей, оказываемые совокупностью организаций и индивидуальных предпринимателей.



Услугу можно определить как комплексный процесс, результат взаимодействия потребителей и исполнителей, в виде субъектов предпринимательской деятельности, специализирующихся на направленном, качественном и наиболее полном удовлетворении разносторонних потребностей людей с помощью высокотехнологичных продуктов.

Для современного рынка услуг характерна тенденция роста, причем с нарастающей тенденцией диверсификации услуг. Последние десятилетия отмечены появлением новых видов услуг в сфере компьютерных технологий и телекоммуникаций. В целом же рынок услуг характеризуется значительным удельным весом так называемых наукоемких услуг, требующих определенных знаний и навыков в технических, инженерных и других специализированных областях.

При предоставлении услуг реализуется экономическая функция, аналогичная производству и продаже материальных ценностей. Главное отличие заключается в том, что процесс производства услуг по времени совпадает с их потреблением.

Изучением классификации услуг начали активно заниматься в 1960-е гг. Необходимость классификации заключается в разграничении объектов, попадающих в одну группу, в силу обладания общими признаками, а также потребностью углубления знаний – как теоретических, так и практических. Задачами классификации являются также учет и прогнозирование предоставления и реализации услуг, изучение спроса на различного рода услуги и пр. При этом авторы выделяют от 4 до 21 критериального признака, в т. ч. формулировки разновидности услуг.

Общероссийский классификатор услуг населению содержит 13 высших классификационных группировок услуг, по несколько сотен разнообразных наименований (более 4 тыс. услуг), при этом он не включает в себя новые услуги последних десятилетий: аудиторские услуги и пр. Согласно классификатору населению предлагается разделить услуги на следующие группы:

- ✓ услуги, связанные с созданием новых потребительских стоимостей;
- ✓ услуги, связанные с восстановлением ранее созданных потребительских стоимостей;
- ✓ услуги, связанные с развитием личности и сохранением здоровья населения [3].

В силу большого разнообразия услуг, включенных в каждый из видов деятельности, существуют отдельные признаки группировки услуг, например:

- ✓ по форме финансирования деятельности организаций, оказывающих услуги:
  - коммерческие;
  - некоммерческие;
- ✓ по основной выполняемой функции:
  - инфраструктурная функция (связь, коммуникации, транспорт);
  - распределительно-обменная функция (торговая отрасль, страхование);
  - социальная функция (образование, здравоохранение и пр.);



- ✓ по экономической роли организаций, оказывающих услуги:
  - трансакционные – торговая отрасль, управление, т. е. изменяется принадлежность экономических благ;
  - трансформационные – образование, транспорт, здравоохранение, т. е. варьируется потенциал;
- ✓ по конечным результатам при оказании услуг.

Стоит отметить, что отдельные виды услуг способны перераспределяться в зависимости от признака, по которому эти группы составляются. Таким образом, некоторым видам услуг возможно дать комплексную характеристику.

Рост сервисных услуг в экономической сфере обусловлен несколькими важными факторами, такими как высокая доходность услуг, быстрота получения платы за выполняемые услуги и низкая материалоемкость, увеличивающая добавленную стоимость, и как следствие – ВВП.

За последние несколько лет мы можем четко проследить тенденцию, как сфера услуг влияет на развитие рынка труда, поскольку структура занятости населения существенно изменилась. Анализируя данные Федеральной службы государственной статистики, приведенные в таблице 1, можно сделать несколько выводов относительно изменения структуры занятости.

Как следует из таблицы 1, сфера услуг в России в период с 2003 по 2012 г. показала существенный прирост по доле занятых, при тенденции сокращения занятости в сфере сельского хозяйства, рыболовства и обрабатывающих производств. Однако в субъектах Российской Федерации тенденции в сфере занятости не всегда совпадают с общероссийскими. Можно выделить некоторые региональные особенности по занятости по сферам экономической деятельности, исходя из данных, ниже обозначенных в таблице 2.

Анализируя данные по регионам России, можно выделить несколько тенденций. Первая тенденция – происходит сокращение занятости в сферах сельского и лесного хозяйства, охоты и рыболовства, а также в сфере обрабатывающего производства – в этом секторе остаются заняты лишь 30% трудоустроенного населения. К таким регионам относятся Курская, Рязанская, Кировская, Иркутская области. Вторая тенденция – в большинстве регионов (порядка 70%) наблюдается рост занятости в сфере строительства, производства и распределения газа и электроэнергии. Следующая тенденция – практически во всех регионах выросла занятость в сфере оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, в ресторанном и гостиничном бизнесе. К регионам-представителям такой тенденции можно отнести Нижегородскую, Ростовскую, Курскую, Брянскую и Московскую области. Также необходимо отметить, что в сфере образования произошел общий спад снижения доли занятых, несмотря на то, что занятость в сфере здравоохранения и предоставления различных коммунальных услуг, напротив, осталась на том же уровне, даже немного увеличилась.



Таблиця 1

**Изменение структуры занятости населения России в 2003–2012 гг.  
по сферам деятельности (в %)**

	2003	2012	Темпы роста 2012 г. к 2003 г., %
Всего	100	100	100,00
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	10,5	7,2	68,57
Рыболовство, рыбоводство	0,3	0,2	66,67
Добыча полезных ископаемых	1,9	2	105,26
Обрабатывающие производства	19,1	15	78,53
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,1	3,3	106,45
Строительство	6,2	7,4	119,35
Оптовая и розничная торговля; ремонт авто- транспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	14,5	16,1	111,03
Гостиницы и рестораны	1,9	2,1	110,53
Транспорт и связь	9	9,4	104,44
Финансовая деятельность	1,2	2	166,67
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	5,7	6,6	115,79
Государственное управление, социальное стра- хование	7,2	7,5	104,17
Образование	9,1	9,2	101,10
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	7,1	8	112,68
Предоставление прочих услуг	3,2	3,9	121,88

Использованы данные Статистического сборника Росстат: Экономическая активность населения России (по результатам выборочных исследований). 2013 г.

Все вышеперечисленные тенденции свидетельствуют о том, что уровень занятости в сфере услуг постоянно растет, и этому, несомненно, способствует ряд факторов, которые непосредственно влияют на динамику занятости в данном секторе. Рассматриваемые факторы условно классифицируются на несколько групп. Итак, к факторам, влияющим на динамику занятости населения в сфере услуг, можно отнести административно-правовые, экономические и социально-коммуникативные.

К административно правовым факторам относятся:

- ✓ благоприятные правовые условия и гарантии для инвесторов;
- ✓ программы повышения грамотности населения в области открытия собственного дела;
- ✓ создание эффективного института банкротства для юридических лиц.



Таблиця 2

**Регионы с наибольшей и наименьшей долей занятых в сфере услуг в 2012 г., в % от общей численности занятых в экономике региона**

<b>Сфера деятельности</b>	<b>Регионы с наибольшей долей занятых в данной сфере</b>	<b>Регионы с наименьшей долей занятых в данной сфере</b>
Оптовая и розничная торговля; ремонт транспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования	Нижегородская обл. Ростовская обл. Курская обл. Брянская обл. Московская обл.	Ненецкий АО Ямало-Ненецкий АО Чеченская респ. Респ. Коми
Гостиницы и рестораны	Владимирская обл. Краснодарский край Сахалинская обл. Респ. Дагестан	Респ. Саха Чеченская респ. Ямало-Ненецкий АО Курская обл.
Транспорт и связь	Ханты-Мансийский АО Респ. Коми Ямало-Ненецкий АО Респ. Карелия	Респ. Алтай Респ. Адыгея Респ. Ингушетия
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	Новосибирская обл. Нижегородская обл. г. Санкт-Петербург г. Москва	Респ. Дагестан Чеченская респ. Кабардино-Балкар. респ. Респ. Ингушетия
Образование	Респ. Якутия Респ. Ингушетия Респ. Алтай Респ. Тыва	г. Москва Калининградская обл. Владимирская обл. Ленинградская обл.
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	Респ. Калмыкия Респ. Ингушетия Респ. Тыва Чеченская респ.	Ямало-Ненецкий АО Владимирская обл. Ленинградская обл. Респ. Татарстан
Предоставление прочих услуг	г. Москва Новосибирская обл.	Ямало-Ненецкий АО Оренбургская обл.

Использованы данные Статистического сборника Росстат: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012 г.

Социально-коммуникативными факторами, способствующими росту занятости в сфере услуг, являются:

- ✓ реформы образовательных стандартов в высших и средних учебных заведениях, появление новых актуальных программ подготовок и специальностей, которые готовят специалистов для сферы услуг;





- ✓ рост потребности населения в организованной культурно-досуговой деятельности;
- ✓ рост инвестиций в человеческий капитал, который выступает главным фактором повышения конкурентоспособности компании и является неотъемлемым элементом успешного развития предприятия;
- ✓ активное развитие нестандартных форм занятости сотрудников, например фрилансеры-сотрудники, выполняющие определенный перечень работ без заключения долговременного договора с работодателем, нанимаемые вне штата. Также в последнее время в сфере услуг распространены свободный или гибкий график работы, посменно.

Следующий ряд факторов можно отнести к группе экономических:

- ✓ рост совокупного спроса в стране;
- ✓ рост мегаполисов, которые являются центрами труда и финансовых ресурсов. К 10 самым перспективным российским мегаполисам относят: Краснодар, Тюмень, Ростов-на-Дону, Екатеринбург, Ярославль, Новосибирск, Казань, Красноярск, Челябинск, Хабаровск. В последнее время к ним приближается по ключевым показателям Владивосток;
- ✓ развитие сферы информационно-коммуникационных услуг, сотовой связи, сети Интернет. Все больше предпринимателей начинают уделять внимание информационному обеспечению своей деятельности. К тому же государство в большей степени начинает заниматься вопросами информационной поддержки бизнеса, в т. ч. реализуются программа «Электронная Россия», а также региональные программы информационной поддержки предпринимательства;
- ✓ банкротство ряда предприятий производственной сферы в результате мирового финансово-экономического кризиса 2008–2010 гг., затронувшего весь мир и вовлекшего экономики ведущих стран в глубокую рецессию.

Таким образом, все вышеперечисленные факторы тем или иным образом способствуют увеличению роста занятости населения страны в сфере услуг. Однако не стоит забывать о том, что существуют и факторы, сдерживающие рост занятости в так называемом сервисном секторе. Обратимся к ним.

Одним из главных факторов, сдерживающих рост занятости, мы можем выделить старую структуру экономики, которая до сих пор имеет место в ряде субъектов Федерации, основанную на развитии преимущественно ресурсно-сырьевой базы или аграрного сектора. Отсюда же планомерно вытекает следующая тенденция – при неразвитости сферы услуг в таковом регионе заработная плата в относительно развитом сырьевом секторе выше и тенденции перехода трудоспособного населения в низкооплачиваемую сферу услуг соответственно не наблюдается. Зачастую этому есть простое объяснение, которое является также ещё одним фактором, сдерживающим рост занятости в сфере услуг, – недостаток инвестиций в сферу услуг региона. Некоторым российским регио-



нам требуются эффективный механизм и источники финансирования, ориентированные на достижение ожидаемых результатов от развития индустрии сервиса.

Следующий фактор, сдерживающий рост занятости, – высокие ставки по кредитам для бизнеса. Как известно, разгон темпов роста российской экономики зависит от доступности кредитов для населения и малого бизнеса. Действительно, реальная процентная ставка в России по кредитам сопоставима с уровнем во многих странах – около 3%, но из-за того, что инфляция – высокая, номинальные ставки также высокие. По словам главы ЦБ Э. Набиуллиной, ведется активная работа в данной области и принимаются во внимание все возможные варианты повышения конкуренции на банковском рынке, что в будущем сможет благотворно повлиять на уровень ставок по кредитам [1].

Ещё одним фактором можно обозначить показатель низкой внутренней мобильности населения в регионе. Как известно, на мобильность рабочей силы существенно влияют экономическое развитие региона, динамика развития организаций. Высокая трудовая мобильность делает экономику более гибкой, так как работники могут быстро адаптироваться к изменяющимся условиям рынка и спроса. Это приводит к увеличению производительности, а также способствует росту отраслей и экономики в целом. Ограничение мобильности рабочей силы внутри страны влияет на национальное благосостояние [2].

И, наконец, ещё один фактор, относящийся к этой категории, – дефицит квалифицированных сотрудников на фоне избыточного количества выпускников с высшим образованием, ведь не всегда наличие диплома о высшем образовании свидетельствует об аналитических и практических способностях претендента на рабочее место.

Исходя из перечисленного, можем сделать вывод о том, что на сегодняшний день существует большое количество факторов, которые сдерживают рост занятости в сфере услуг в России. В связи с этим, несомненно, возникает необходимость в государственном регулировании и поддержке развития сферы услуг как на федеральном, так и на региональном и муниципальном уровнях.

*Eremenko A. Contemporary development trends of the services sector. factors that influence on its formation: regional aspect. Based on the analysis of the current state and dynamics of Russian economy, as well as on changes tracking in its structure, the article evidences the growing importance and role of the service sector. The classification of services is proposed in this paper. Attention is paid to regional characteristics of services in different parts of the Russian Federation.*

**Key words:** services sector, classification of services, labor market, regional development.

*Еременко А. Е. Современные тенденции развития сферы услуг и факторы, влияющие на ее формирование: региональный аспект. На основании анализа современного состояния и динамики российской экономики, а также исследования изменения её структуры в статье сделан вывод о росте значения*



*сферы услуг. Предложена классификация услуг. Обращено внимание на региональные особенности сферы услуг в различных частях Российской Федерации.*

**Ключевые слова:** *сфера услуг, классификация услуг, рынок труда, региональное развитие.*

### **Литература**

1. Николаев Я. Заемщиков приходится любить [Электронный ресурс] / Я. Николаев // «Российская газета» : федеральный выпуск. – 2014. – № 6465 (193). – Режим доступа : <http://www.rg.ru/2014/08/27/kredit.html>.
2. Носкова К. А. Трудовая мобильность: специфический человеческий капитал [Электронный ресурс] / К. А. Носкова // Гуманитарные научные исследования. – 2013. – № 5. – Режим доступа : <http://human.snauka.ru/2013/05/3183>.
3. Общероссийский классификатор услуг населению [Электронный ресурс] : утв. Постановлением Госстандарта России от 28. 06. 1993 г. № 163 (ред. от 17. 10. 2013 г.) (28 июня 1993 г.) ОК 002-93 // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». – Режим доступа : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_158755](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_158755).



УДК 336.71

Кириленко А.

## МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

*Проналізовано методи та принципи моделювання оцінки ефективності діяльності банку. Розкрито питання комп'ютерного моделювання за допомогою спеціалізованого програмного продукту – Statistica. Описано необхідні вхідні змінні для створення моделі. Детально розглянуто механізм роботи моделі.*

**Ключові слова:** моделювання ефективності діяльності банку, Statistica, етапи побудови моделі ефективності.

Характерная особенность ведения бизнеса – принятие решений в условиях неопределенности. Для принятия правильного решения необходимо владеть достоверной финансовой ситуацией. А во время экономической и политической нестабильности коммерческая деятельность чревата различными кризисными явлениями, результатом которых может стать несостоятельность или банкротство. Это в равной степени относится и к банкам, которые вынуждены постоянно совершенствовать свою деятельность. Поэтому современные условия требуют целенаправленного внедрения новых технологий и приемов ведения бизнеса, повышения качества конечных результатов деятельности, а также и использование новых, более эффективных методов управления и организации деятельности банка. Основные методы основаны на использовании IT-технологий.

Одним из известных пакетов для прикладного статистического анализа базы данных является пакет Statistica [3]. Данный пакет имеет существенные преимущества по сравнению с другими программами, а именно:

- ✓ многофункциональную систему для работы с данными;
- ✓ широкий набор статистических модулей, в которых собранные группы логично связанные между собой статистическими процедурами;
- ✓ специальный инструментарий для подготовки отчетов;
- ✓ мощную графическую систему для визуализации данных;
- ✓ систему обмена данными с другими Windows-приложениями.

Поэтому целью настоящей работы является построение модели для оценки эффективности работы банка на основе именно этого программного продукта.

При моделировании оценки эффективности деятельности банка необходимо учитывать специфические потребности субъектов этой оценки: регулятора, работников-исследователей, менеджмента банка, других (клиенты, рейтинговые агентства, налоговые органы, органы местной и центральной власти) [4].



Независимо от специфических требований пользователей необходимо разработать универсальный методологический подход к оценке эффективности деятельности коммерческого банка.

Входными переменными при построении данной модели будет балансовая отчетность банков, а именно:

- ✓ денежные средства и их эквиваленты (Гке);
- ✓ средства в других банках (Гб);
- ✓ кредиты и задолженность клиентов (Кз);
- ✓ ценные бумаги в портфеле банка на продажу (Цп);
- ✓ долговые ценные бумаги эмитированы банком (Бцп);
- ✓ основные средства и нематериальные активы (Оз);
- ✓ всего активов (Ау);
- ✓ всего обязательств (Зу);
- ✓ средства банков (Кб);
- ✓ средства клиентов (Кк);
- ✓ уставный капитал (Кс);
- ✓ резервы под задолженность за кредитами (Рзк);
- ✓ прибыль отчетного периода (Пзп).

В балансе при умелой обработке содержится достаточная информация о положении банка. Баланс банка можно считать достаточным инструментом для раннего выявления проблем в деятельности банка, а следовательно, и проблем с эффективностью. Можно учитывать и ряд других факторов, однако балансовая отчетность имеет существенное преимущество: она – официальная. Кроме того, все другие оценки так или иначе являются производными от состояния баланса. Следовательно, принято решение взять за входные данные публичную отчетность коммерческих банков. Баланс коммерческого банка содержит 47 статей, но достаточно ограничиться рассмотрением меньшего их количества, так как некоторые статьи явно выражаются через другие или не несут никакой особенной информации, принимая обычно нулевые значения.

Построения модели эффективности деятельности банка предусматривает несколько этапов.

На первом этапе проводится введение входных данных на основе возведенной финансовой отчетности банков Украины, которые публикуются на сайте НБУ [1]. Был создан диапазон входных данных, содержащий данные по определенным статьям баланса банков Украины, которые нормально функционируют, т. е. к ним не применяются особые мероприятия НБУ. Далее введенные данные проходят начальную обработку, а именно, нормализацию входных данных методом естественной нормализации.

Для избегания сложности при манипулировании данными и интерпретации результатов необходимо провести нормализацию данных. Необходимость данной процедуры обусловлена несколькими причинами. Нужно помнить, что разные статьи активов имеют разную ликвидность и как следствие – разную

размерность. Приведение разных статей активов к одинаковой размерности связано с оценкой риска вложений. Таким образом, проведем нормализацию с использованием метода естественной нормализации. Выбор метода связан с необходимостью учета знака ингредиента переменных. Также необходимо отметить, что нормализацию будем проводить по группам, чтобы рассматривать переменные в зависимости от размера банка. Для этого воспользуемся формулой (1).

$$N_F = \begin{cases} 0, K_i, \min(K_i), \\ (K_i - \min(K_i)) / (\max(K_i) - \min(K_i)), \\ (\max(K_i) - K_i) / (\max(K_i) - \min(K_i)), \\ 1, K_i, \max(K_i), \end{cases} \quad (1)$$

где  $K_i$ ,  $i = 1..13$  – начальные значения показателей;

$\min(K_i)$  – минимальное начальное значение по каждому из показателей;

$\max(K_i)$  – максимальное начальное значение по каждому из показателей.

После нормализации получили данные в диапазоне от 0 до 1.

На втором этапе проводится факторный анализ для выделения количества факторов, которые будут использованы в дальнейших расчетах.

Факторный анализ – статистический метод анализа влияния отдельных факторов на результирующий показатель. Главными целями факторного анализа являются: сокращение числа переменных (редукция данных) и определение структуры взаимосвязей между переменными, т. е. классификация переменных [6].

В проведенном исследовании факторный анализ используется именно для сокращения числа переменных в модели. Новые переменные, полученные на основе факторного анализа, называются факторами. Отметим принципиальное отличие получаемых факторов от большинства используемых на практике показателей, которые характеризуют состояние банков. Построение последних происходит обычно в соответствии с некоторыми априорными рассуждениями, вследствие чего их экономическая интерпретация известна и готовая к проведению соответствующих вычислений. Формирование факторов, напротив, производится неявным образом.

Единственным принципом, который определяет выбор факторов, является их независимость и то, что они содержат существенную информацию о балансе. Экономическая интерпретация факторов сначала неизвестна, она оказывается лишь по завершению вычислительной процедуры на основе изучения зависимостей факторов от статей баланса. В неявном задании факторов есть свои плюсы и свои минусы.

Классические показатели состояния банка имеют априорную заданность и предыдущую экономическую интерпретацию (исходя из представлений аналитика относительно того, что для банка хорошо, а что плохо). Но при этом достаточно трудно определить, насколько точно в действительности эти показатели описывают состояние банка [5].



Для определения основных факторов, которые отображают эффективность банка, было принято, что все статьи баланса являются равноправными.

Для проведения факторного анализа использована совокупность нормализованных входных данных. Факторный анализ позволяет решить две важные проблемы исследования: описать объект измерения всесторонне и в то же время компактно. С помощью факторного анализа возможно выявление скрытых переменных факторов, которые отвечают за наличие линейных статистических связей корреляций между наблюдаемыми переменными.

Для начала работы с модулем факторного анализа необходимо установить исходные настройки. Прежде всего нужно определить метод выделения факторов и воспользоваться методом главных компонент. В качестве критерия оптимальности используют минимум расхождения между ковариационной матрицей входных признаков и той, которую получаем после оценки факторных нагрузок.

Минимальное собственное значение оставим по умолчанию равным 1,000. То есть, если собственные значения факторов окажутся меньшими, они игнорируются.

Для принятия решения о количестве факторов, которые нужно выделять, воспользуемся критерием Кайзера, или критерием собственных чисел [7]. Этот критерий предложен Кайзером, и, вероятно, является чаще всего используемым. Отбираются лишь факторы с собственными значениями, равными или большими 1. Это значит, что если фактор не выделяет дисперсию, эквивалентную, по крайней мере, дисперсии одной переменной, то он опускается.

В результате анализа были получены 4 фактора, которые имеют собственное значение больше 1,000, т. е. фактор выделяет дисперсию, эквивалентную дисперсии больше, чем одной переменной. Другие факторы не подходят под этот критерий.

Факторные нагрузки должны объединять переменные в группы, для которых коэффициенты корреляции с факторами принимают большие значения по одной группе, меньшие значения – по другой. Чтобы получить интерпретированное решение, необходимо применить повороты осей, которые достигаются вращением факторов. После вращения факторов разными методами наиболее содержательные результаты были получены при применении метода *варимакс*. Он предназначен для максимизации дисперсий квадратов начальных факторных нагрузок по переменным для каждого фактора, что эквивалентно максимизации дисперсии в столбцах матрицы квадратов начальных факторных нагрузок.

Проведена интерпретация полученных факторов. Оказывается, что выделенным факторам можно дать достаточно четкое объяснение. Первый из них характеризует величину банка, поскольку фактор наиболее сильно зависит от таких балансовых статей, как: «Всего активов», «Всего обязательств», «Кредиты и задолженность клиентов» и «Средства клиентов».

Второй фактор характеризует размер собственного капитала банка, так как на его изменение больше всего влияют следующие статьи баланса: «Уставный капитал» и «Ценные бумаги в портфеле банка на продажу».



Третий фактор характеризует объем прибыли банка, поскольку на его изменение влияет статья баланса «Прибыль (убыток) отчетного периода».

Четвертый фактор характеризует долговые обязательства банка.

Таким образом, общее положение баланса коммерческого банка, следовательно, и состояние его эффективности можно задать четырьмя факторами [2].

Третьим этапом построения модели на основе рассчитанных значений факторов будет проведение кластерного анализа; с его помощью проводится разбиение совокупности на три группы, элементы которой имеют качественно однородные характеристики.

Этот метод кластеризации существенно отличается от таких агломеративных методов, как объединение (древовидная кластеризация) и двухшаговое объединение.

Так как имеем гипотезу относительно числа кластеров, то можем указать системе, что необходимо образовать ровно три кластера так, чтобы они были настолько разными, насколько это возможно. Это именно тот тип заданий, которые решает алгоритм метода К-средних. В общем случае метод К-средних строит ровно К разных кластеров, расположенных на возможно больших расстояниях один от одного.

Были выведены значения межгрупповых и внутригрупповых дисперсий признаков. Чем меньше значение внутригрупповой дисперсии и большее значение межгрупповой дисперсии, тем лучше признак характеризует принадлежность объектов к классу и тем качественнее является кластеризация. Признаки с большим значением  $p$  (больше 0,5) исключаются из процедуры кластеризации.

Следовательно, было принято решение об исключении фактора «Величина банка» и проведении повторной кластеризации.

В результате проведения кластерного анализа были выделены 3 группы банков по трём факторам.

В первую группу вошли банки, в которых:

- ✓ финансовое состояние надежно во всех аспектах;
- ✓ финансовое состояние стойкое к изменениям и проблемам, которые происходят в экономике или банковском секторе.

Во вторую группу вошли банки, которым характерно:

- ✓ финансовое состояние в основном надежное, но имеет тенденцию к ухудшению, если условия в экономике или банковском секторе будут развиваться неблагоприятно;
- ✓ банк может приспособиться к условиям экономической конъюнктуры, которая изменяется, но его финансовое состояние ухудшится, если не будут приняты эффективные меры для исправления ситуации.

Банки третьей группы характеризуются рядом проблем, в частности:

- ✓ имеющиеся признаки нестабильного положения;
- ✓ положение банка может ухудшиться к такой степени, что поставит под сомнение возможность его существования;
- ✓ увеличивается опасность потенциального банкротства.





На четвертом этапе по результатам кластеризации проводится дискриминантный анализ, который в результате позволяет получить классификационную функцию для каждой из группы банков.

Для проведения дискриминантного анализа были заданы групповая переменная и независимые переменные. После необходимо избрать метод выбора значимых переменных, далее программой выводится классификационная матрица и классификационная функция соответственно.

В результате использования опции «Функции классификации» были получены коэффициенты классификационных функций для каждого класса.

Так, для первой группы классификационная функция имеет вид:

$$Y1 = -0,18F2 + 0,28F3 + 6,92F4 - 6,91 \quad (2)$$

Для второй группы классификационная функция имеет вид:

$$Y2 = 9,97F2 + 1,58F3 + 2,93F4 - 17,01 \quad (3)$$

Для третьей группы классификационная функция имеет вид:

$$Y3 = -0,76F2 - 0,02F3 - 2,42F4 - 1,07 \quad (4)$$

Таким образом, разработанная модель эффективности деятельности банка позволяет выявить:

- ✓ финансовое состояние и надежность по всем показателям;
- ✓ устойчивость к изменениям, которые происходят в экономике или банковском секторе;
- ✓ комплекс мер, которые ещё позволяют избежать нежелательных последствий;
- ✓ ухудшение показателей банка до такой степени, которая ставит под сомнение возможность его существования;
- ✓ опасность потенциального банкротства.

*Kyrylenko A. **Modeling of the banks activity efficiency assessment.** The article analyzes the methods and principles of modeling bank activity efficiency assessment. The question of computer modeling by using specialized software is presented on the example of «Statistica». The necessary input variables to build the model are named. The paper considers in detail the mechanism of the model functioning.*

**Key words:** modeling of the bank activity efficiency, Statistica, stages of efficiency model building.

*Кириленко А. В. **Моделирование оценки эффективности деятельности банка.** Проанализированы методы и принципы моделирования оценки эффективности деятельности банка. Раскрыт вопрос компьютерного моделирования с помощью специализированного программного продукта – Statistica. Описаны необходимые входные переменные для создания модели. Детально рассмотрен механизм работы модели.*

**Ключевые слова:** моделирование эффективности деятельности банка, Statistica, этапы построения модели эффективности.



### Литература

1. Банківський нагляд. Фінансовий стан банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/Bank\\_supervision/index.htm](http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/index.htm).
2. Кулябов Д. С. Введение в формальные методы описания бизнес-процессов : учеб. пособ. / Д. С. Кулябов, А. В. Королькова. – М. : РУДН, 2008. – 173 с.
3. Официальный сайт Stat Soft Russia [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.statsoft.ru/>.
4. Репин В. В. Бизнес-процессы компании: построение, анализ, регламентация / В. В. Репин. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2007. – 240 с.
5. Розин Б. Б. Статистические модели в эконометрическом анализе, планировании и управлении непрерывными процессами / Б. Б. Розин. – Новосибирск : Наука, 1991. – 255 с.
6. Самуйлов К. Е. Основы формальных методов описания бизнес-процессов : учеб. пособ. / К. Е. Самуйлов, Н. В. Серебренникова, А. В. Чукарин и др. – М. : РУДН, 2008. – 130 с.
7. Stephen A. W. Introduction to BPMN [Electronic resource] / A. W. Stephen. – Mode access : <http://www.bpmn.org/>.



УДК 330.131

Козирєв В.

## ВПЛИВ ФІНАНСОВИХ КОНГЛОМЕРАТІВ НА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ

*Проаналізовано структуру й характерні риси взаємодії фінансових центрів, що формують глобальну фінансову систему. Визначено, що інтеграційні процеси і загальна тенденція до глобалізації стали передумовою швидкого зростання кількості регіональних центрів, що перебрали функції своєрідних посередників між іноземним капіталом та внутрішнім ринком. Констатовано, що глобалізація ринків фінансових послуг супроводжується концентрацією учасників і операцій та сприяє інтенсивному зростанню й консолідації міжнародних фінансових центрів.*

**Ключові слова:** міжнародний фінансовий центр, фінансова криза, фінансові потоки, глобалізація, світова економіка, фінансові конгломерати.

Збільшення масштабів фінансових операцій посилює позиції традиційних міжнародних центрів та створює підґрунтя до появи нових. Згідно з останніми дослідженнями, більшість провідних центрів мають статус світового фінансового центру, концентруючи велику частку міжнародних операцій. Наприклад, у Нью-Йорку зосереджено більше 2/3 усіх активів іноземних банків, що діють у США. Діяльність фінансових центрів яскраво відображає основні фази в розвитку економічної системи світу.

Теоретичною базою для дослідження стали наукові праці вітчизняних і зарубіжних науковців у сфері світової економіки, фінансової глобалізації, розвитку фінансової системи й міжнародних фінансових центрів (МФЦ), впливу світової фінансової кризи на МФЦ та її проявів у фінансових центрах. Це питання розглянуто в працях таких учених, як Л. Красавина, Ю. Макогон, Г. Музиченко, О. Рогач, Л. Шпак та ін. Аналізом розвитку фінансових центрів займаються міжнародні агентства та рейтингові компанії, серед яких окремо можна виділити компанію Longfinance, котру сформувала група Z/Yen Group. Слід зауважити, що провідні економісти сходяться на думці про важливість функціонування фінансових центрів, однак недостатньо враховують сучасні тенденції їх розвитку. Глобалізація якісно змінила роль фінансових конгломератів у світовій економічній системі. Створення сприятливих умов для ведення бізнесу, зменшення нормативно-правового регулювання та податкового тиску посилили вплив міжнародних фінансових центрів на розвиток фінансової системи світу.



Мета статті – аналіз структури фінансових центрів та їх кваліфіковане оцінювання; дослідження впливу фінансових конгломератів на діяльність міжнародних фінансових центрів.

Метою будь-якого фінансового центру є керування фінансовими потоками. Вони є центрами зосередження банків і спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів, що здійснюють міжнародні валютні, кредитні й фінансові операції, угоди з цінними паперами, дорогоцінними металами, деривативами. На нашу думку, вирішальну роль у розвитку міжнародних фінансових центрів відіграли процеси інтеграції та консолідації на фінансових ринках та поява інтегрованих фінансових посередників. Утворення фінансових конгломератів і поєднання різних видів діяльності викликало потребу в залученні додаткових фінансових ресурсів та розширенні сфери впливу новостворених інститутів.

Сучасною тенденцією концентрації виробничої діяльності й капіталу стала процеси злиття та поглинання. Процеси злиттів і поглинань чітко відображають тенденції на ринку капіталу. Активний процес внутрішніх та міжнародних злиттів і поглинань вилився у створення компаній зі світовим охопленням, що надають широкий спектр фінансових послуг та пропонують різноманітні фінансові продукти. Такі злиття не тільки забезпечували більшу фінансову стабільність, що давало змогу протистояти непередбачуваності ринків і циклічним спадам у бізнесі, а й поєднували різних учасників фінансових ринків в механізм, що допомагав більш гнучко розподіляти короткотермінові збитки й досягати довготермінових цілей, працюючи над збереженням та збільшенням своїх часток ринку. Процес злиттів та поглинань поклав початок утворенню міжнародних фінансових центрів і розпочався у 1980-х рр., триваючи дотепер.

Характерною рисою цих процесів є утворення нових фінансових інститутів, які можуть запропонувати клієнтам ширший спектр фінансових послуг. Прикладом можуть служити групи банкострахування (bancassurance group або allfinanz). Перевага такого типу організації в тому, що вона може запропонувати своїм клієнтам повний пакет фінансових послуг, котрий охоплює як основні банківські, так і страхові послуги. Разом з тим, страховий підрозділ такої організації, маючи в своєму розпорядженні великий обсяг «довгих» грошей, може вкладати їх за допомогою банківського підрозділу на короткий термін, наприклад, у короткотермінове кредитування клієнтів або у фінансування експортно-імпорتنих операцій. Компанії можуть отримати в такій групі не тільки кредитну лінію під постачання товарів, а й повний комплекс страхування, необхідний при реалізації середніх та великих експортно-імпорتنих операцій, при використанні яких значно легше й дешевше здійснювати розрахунки за допомогою інструментів торгового фінансування (акредитив, інкасо і т. д.). Банки й страхові компанії, що належать до таких груп, розв'язують проблеми з капіталізацією за рахунок перерозподілу коштів усередині групи. Банківські послуги та послуги зі страхування чудово доповнюють один одного в пропонованому єдиному продуктовому ряді.



Групи з банкострахування акумулюють величезні кошти, які інвестують-ся і за допомогою взаємних інвестиційних та пенсійних фондів. У цілому групи банкострахування працюють відповідно до концепції «фінансового супермаркету», тобто клієнтови пропонують усі види фінансових послуг в одному місці.

Сьогодні банки контролюють від 20 до 40% страхового ринку в Європейському Союзі (у США – 1%). Великими банкостраховими групами є The Bank of Tokio-Mitsubishi Ltd., Credit Agricole Indosuez, The Dai-Ichi Kangyo Bank Limited, Fortis Group, MeritaNordbanken, ING Barings, Lloyds TSB, Den Danske Bank, шведський SEB Banken. Банк Lloyds TSB, як видно з його назви, належить до страхового конгломерату Ллойда. Шведсько-фінська банкострахова група MeritaNordbanken, окрім однойменного банку, охоплює компанії зі страхування життя Merita Life Assurance Ltd. і Livforsakrings AB Livia, перестраховальне товариство Nordbanken Reinsurance SA. Французький банк Credit Agricole Indosuez володіє компанією зі страхування життя Predica – провідним постачальником банкострахових послуг у Франції, з активами 361 млрд. франків і часткою ринку 10,8%, а також компанією зі страхування власності Pacifica. Сім'я шведських мільярдерів Валленбергів володіє промисловою імперією, куди також належить банкострахова група Skandinaviska Enskilda Banken (SEB), що охоплює компанію зі страхування життя SEB Trygg Liv. Сюди донедавна належала компанія зі страхування промисловості та перевезень Trygg-Hansa, яку в кінці 1999 р. продали данському фінансовому холдингові Codan. Узагалі в Скандинавії особливо відчутно присутність банкострахових груп, скандинавські імперії укрупнюються, оскільки в такому невеликому регіоні величина відіграє значну роль. Найбільшою банкостраховою групою в США є Citi Group на чолі з Citibank, утворена в 2013 р. в результаті злиття Citibank та фінансового холдингу Travelers Group. Страховий підрозділ Travelers-Primerica Financial Services є найбільшим продавцем страхових полісів у США, з обсягом продажів 52,6 млрд. дол. тільки за 2013 р. Такі групи створюють навколо себе сприятливе бізнес-середовище та утворюють так звані «фінансові центри» [1].

Можна зробити висновок, що у світі склався дієвий міжнародний ринковий механізм, який є ефективним засобом управління світовими фінансовими потоками. Поява фінансових центрів мала на меті створення ефективних осередків спеціалізованих кредитно-фінансових інституцій, які здійснюють міжнародні валютні, кредитні та фінансові операції, реалізують угоди з цінними паперами і золотом (рис. 1). З часом міжнародні фінансові центри поступово перетворюються в потужні інформаційно-аналітичні й організаційно-управлінські комплекси, що володіють значним кредитним потенціалом. Зазвичай, у межах міжнародних фінансових центрів функціонують фірми, які обслуговують потреби фінансових конгломератів та надають юридичні, аудиторські, а також управлінські консультанти (McKinsey, Ernst&Young Global Limited, Deloitte Touche Tohmatsu та ін.).

Фінансові центри залучають широке коло фахівців (експертів з порівняльного економічного та юридичного аналізу й ін.), які аналізують стан і перспекти-



ви світового господарства й економіки країн світу. Зростає значення аналітичних центрів, спроможних забезпечити проведення міждисциплінарних досліджень, підготовки індексів і рейтингів (Moody's, Standard and Poor's та ін.) [5].

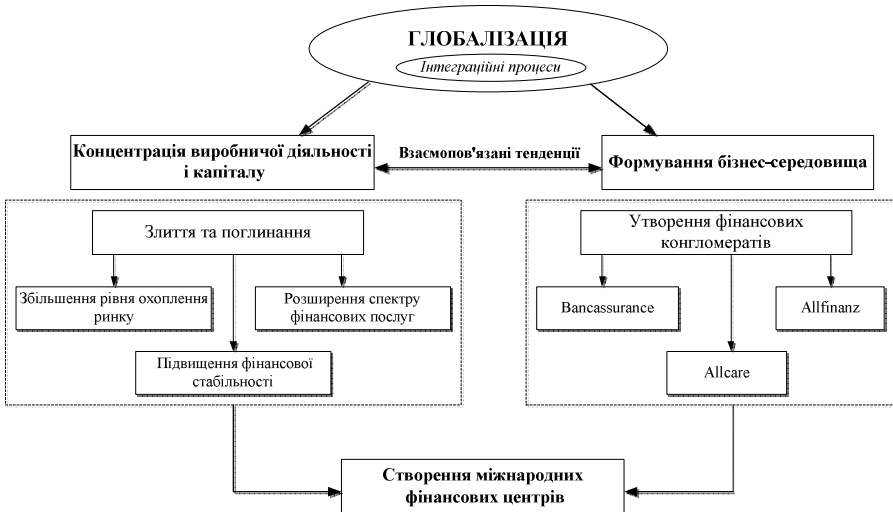


Рис. 1. Вплив глобалізації на створення міжнародних фінансових центрів

Окрім того, наявний зв'язок між діяльністю фінансових конгломератів та МФЦ і офшорними центрами. Використання офшорів дає змогу «втягувати» у фінансовий оборот значні тіньові та нелегальні ресурси, до того ж, масштаби таких операцій можна оцінити лише побічно. Так, за даними огляду ОЕСР, відзначається зростання закордонних активів і пасивів депозитних банків Великобританії, що становлять близько 1,4 трлн. дол. і в кілька разів перевищують аналогічні показники в інших країнах (на другому місці – Японія). Можливо, що в ці показники вводять операції між банками в Лондонському Сіті й банками в офшорних зонах (центрах) у острівних державах (колишніх британських колоніях).

Головна мета формування міжнародних (регіональних) фінансових центрів є схожою для різних країн: приплив капіталу в місто й країну в цілому, поповнення прибуткової частини бюджетів, розвиток міської інфраструктури, забезпечення зайнятості населення, що сприяє зростанню ВВП країни. Беручи до уваги міжнародний досвід, для створення МФЦ необхідне підвищення конкурентоспроможності країни (міста) відразу за кількома критеріями. Необхідно впровадити комплекс заходів, спрямованих і на поліпшення регулювання фінансових ринків, і на рівень розвитку національного фінансового ринку, і на його інтегрованість у глобальний ринок, на поліпшення загальних умов життя



та ведення бізнесу, розвитку людського капіталу й заходів щодо підвищення загальної конкурентоспроможності національної економіки [5].

Однак не можна залишити без уваги й загрози для країни, що виникають унаслідок активної інтеграції у світовий фінансовий ринок. Серед них:

- ✓ підвищення уразливості країни;
- ✓ ризик швидкого відтоку капіталу;
- ✓ ймовірність збільшення масштабів фінансового шахрайства;
- ✓ підвищення залежності від політичної ситуації в країні.

Міжнародні фінансові центри піддаються різноманітним оцінкам з боку інформаційних агентств. Наприклад, компанія Longfinance, яку організували група Z/Yen Group та співробітники коледжу Грешем у 2007 р., формує агрегований індекс GFCI для оцінювання діяльності фінансового центру та присвоює йому відповідний рейтинг [2].

GFCI надає рейтинги фінансових центрів, розрахованих на основі «моделі оцінки фактора», який використовує два окремих набори вводу:

**Інструментальні чинники:** об'єктивні ознаки конкурентоспроможності були розраховані з достовірних джерел. Наприклад, свідчення про справедливе і надійне бізнес-середовище беруть з індексу сприйняття корупції (надає Transparency International), в індексі легкості ведення бізнесу (від Світового банку) і рейтингу операційного ризику (від EIU) [7]. Загалом у GFCI використовують 105 інструментальних чинників.

**Оцінювання фінансового центру:** за допомогою онлайн-анкетування, що працює безперервно з 2007 р. У GFCI 16 використані 29 226 оцінок фінансового центру, взяті від 3 633 респондентів.

Заглиблюючись у методологію розрахунків, зазначимо, що компанія використовує потужне програмне забезпечення. Оцінки фінансового центру та інструментальні чинники використовують для побудови прогностичної моделі з конкурентоспроможності з використанням опорних векторів (SVM). SVM'S базовані на статистичних методах, які класифікують і моделюють з урахуванням складних історичних даних для створення прогнозу. SVM'S не тільки добре працюють на дискретних, категорійних даних, а й мають можливість опрацьовувати безперервні числові або часові ряди даних. SVM використовується у GFCI і надає інформацію для створення власних класифікаційних ознак, за якими відбувається ранжування МФЦ.

Зведений індекс GFCI чітко відобразив період світової фінансової кризи 2007–2009 рр. (рис. 2). У зазначений період провідні фінансові центри втрачали свої позиції (на графіку GFCI 2.5–GFCI 5.5). Можна зробити висновок, що зниження рейтингів МФЦ свідчить про негативні явища як у межах конкретного регіону, так і в масштабах світової фінансової системи.

Стосовно ролі фінансових конгломератів у функціонуванні МФЦ, то ще до початку фінансової кризи Нью-Йорк почав втрачати свої позиції світового фінансового центру, поступаючись Лондону [6]. Зменшення індексу GFCI пе-



редувало краху Bear Stearns, Lehman Brothers та Merrill Lynch і фактично стало одним з найяскравіших індикаторів початку світової фінансової кризи. Незважаючи на те, що американський фондовий ринок, як і раніше, залишався одним з найбільших у світі, інтенсивні торги валютами та деривативами почали перемищуватися з Уолл-стріт.

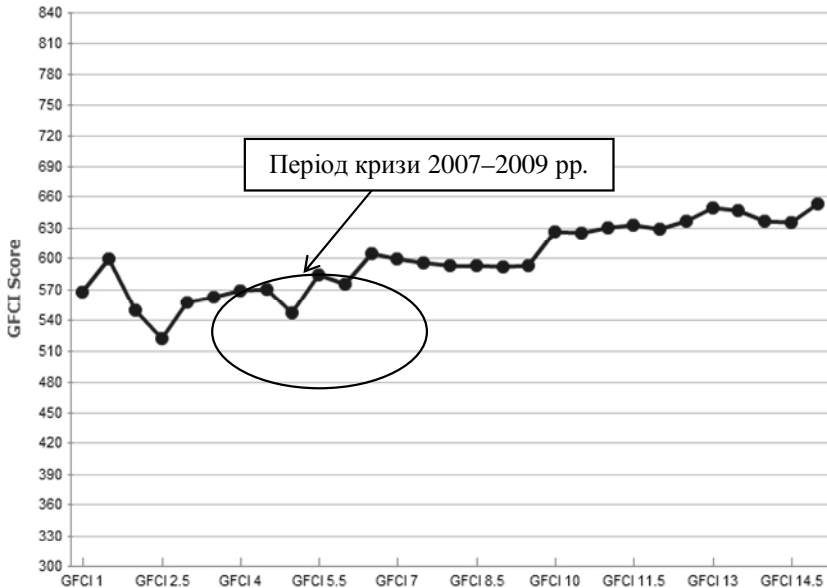


Рис. 2. Середнє значення індексу GFCI за 2007–2014 рр.  
(за матеріалами компанії Longfinance)

Провідні експерти у сфері дослідження МФЦ прогнозували, що до 2015 р. Нью-Йорк втратить свою привабливість через спад авторитету найбільших інвестиційних банків Goldman Sachs і Morgan Stanley. З іншого боку, такі зміни в русі капіталу відкривали можливості фінансовим компаніям з інших країн і не тільки в основних фінансових центрах, таких, як Лондон, Гонконг або Токіо. Проте Волл-Стріт відродився після світової фінансової кризи як ще більш сильний і привабливий фінансовий центр. Такий потужний розвиток супроводжували два основних чинники: активна державна підтримка фінансового центру з упровадженням антикризових заходів та впровадження програми, за якою найбільші фінансові конгломерати США скуповували проблемні активи інвестиційних банків і страхових компаній в обмін на створення більш сприятливих умов для ведення бізнесу. «Too big to fail» – так найвпливовіші бізнес-видання США називали політику уряду та Федеральної резервної системи спрямовану на подолання наслідків кризи та повернення втрачених позицій [4]. Отже, кризу





2007–2009 рр. можна розглядати як «можливість» та «підґрунтя для подальшого розвитку» і фінансових центрів, і фінансових конгломератів.

Щоб стати фінансовим центром, потрібні три фактори: пул коштів для кредитування або інвестування, відповідна правова структура і висококваліфіковані кадри. У післякризовий період можна спостерігати створення потужних фондів коштів у країнах Близького Сходу, Китаї та Індії. Цьому сприяли високі норми заощаджень, збільшення цін на паливо і значні темпи економічного зростання. Нині, з огляду на несподівану нестачу ліквідності в США та Європі, ці фонди стали ще важливішими. На думку директора-засновника консалтингової фірми Bankable Frontier Associates у Бостоні, що працює з emerging markets (ринками, які розвиваються), Д. Портоса, «можливості, які вже були там, розширюються. Світова фінансова криза змусила найбільші фінансові конгломерати перерозподіляти активи і шукати нові ринки збуту з метою покриття дефіциту ліквідності». Китай має найбільш потужний потенціал: величезний обсяг резервів плюс робочі кадри, які швидко набувають навички, необхідні для надання послуг у сфері інвестиційної банківської діяльності. Іншим центрам, якими можуть стати Сан-Паулу або Йоганнесбург, буде важче відповідати умовам як ліквідності, так і наявності висококваліфікованих кадрів.

На думку Д. Портоса, ці центри можуть збільшити вплив у своїх регіонах, однак ще протягом багатьох років вони навряд чи становитимуть загрозу для Нью-Йорка або Лондона. І навіть Китаєві буде потрібний якийсь час, щоб увійти у вищу лігу фінансових центрів, вважає професор міжнародної фінансової політики Амстердамського університету С. Классенс. Дотепер навички китайських кадрів не були повністю доведені на міжнародній арені.

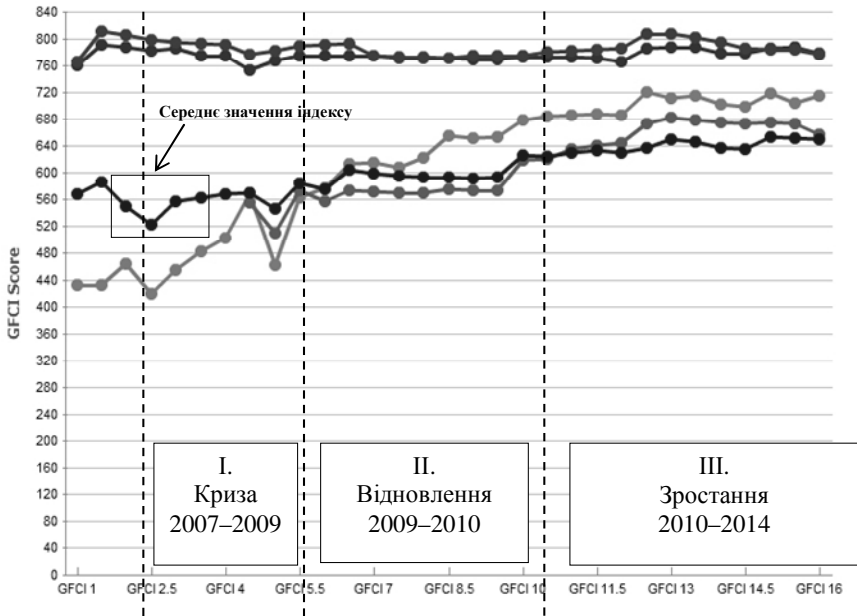
За даними опитувань, що були проведені GFCI у 2013 р., Гонконг та Сінгапур справді відвоюють позиції в Нью-Йорка й Лондона, і фінансова криза, ймовірно, суттєво прискорила цей прогрес [3]. Однак для фінансового сектору Південної Кореї та Малайзії буде потрібно ще 10–15 років, щоб дотягтися до того ж рівня (рис. 3).

Тим часом комерційні банки в країнах на «ринках, що розвиваються» (emerging markets) можуть одержати деяку підтримку. З огляду на скорочення робочих місць у сфері інвестиційної банківської діяльності найбільш кваліфікованим співробітникам доцільно працювати в секторі комерційного кредитування. Це дасть змогу створити молодий ринок для кредитів малому бізнесові, іпотечних і споживчих кредитів.

Раніше для виникнення міжнародного фінансового центру були необхідні наявність як великої фондової біржі, так і розвиненої системи національних банків зі стабільною валютою. Нині досить гнучкого фінансового законодавства (особливо для нерезидентів), що демонструють Сінгапур, Бахрейн, Кіпр та інші фінансові центри. Муніципалітети багатьох міст прагнуть залучити великі фінансові установи з метою перетворення в МФЦ. Ряд країн зацікавлені у формуванні власних МФЦ, адже ці центри сприяють значному припливу капіталів у країну, дають великі доходи у вигляді податків, у т. ч. на доходи високооплачу-



ваних службовців, і забезпечують зростання зайнятості. МФЦ впливає на стан валюти країни перебування і дає їй значні доходи за статтями платіжного балансу. В МФЦ є різні структури, але провідне місце належить банкам та іншим учасникам (які входять у мережу міжнародних зв'язків), що надають фінансові послуги. МФЦ поступово перетворюються на потужні інформаційно-аналітичні та організаційно-управлінські комплекси, що володіють значним кредитним потенціалом.



Порядковий номер	Місце у рейтингу GFCI	Кількість балів (індекс GFCI)	Назва центру
1.	1	778	Нью-Йорк
2.	2	777	Лондон
3.	3	756	Гонконг
4.	41	656	Куала-Лумпур
5.	8	715	Сеул

Рис. 3. Зміна індексу GFCI протягом 2006–2014 рр.

Фінансові інститути МФЦ займаються також керуванням міжнародної заборгованістю і реструктуризують міжнародні борги так, щоб забезпечити перспективи майбутніх платежів, а також надходження максимально можливого обсягу поточних платежів. МФЦ, концентруючи кошти, спрямовують їх у пери-



ферійні країни, які все більше залежать від надходження нових позик та іноземних інвестицій. Національні регулюючі органи виробляють узгоджені заходи з метою впливу на поточну ситуацію і координують діяльність щодо формування нового світового фінансового порядку. Нині їх зусилля зосереджені на створенні нової системи управління та контролю, в т. ч. підготовки відповідної законодавчої бази, уніфікації системи звітності й аудиту, забезпечення її прозорості та доступності.

Отже, в наші дні фінансові центри відіграють вирішальну роль у фінансовій системі світу, визначаючи напрямки її розвитку та слугуючи яскравим індикатором її стану. Збільшенню фінансових потоків сприяли активний розвиток інтегрованих фінансових посередників та виникнення перших транснаціональних корпорацій. Дослідження підтверджує тезу стосовно появи МФЦ через об'єктивну необхідність для функціонування потужних фінансових конгломератів і транснаціональних корпорацій. Аналізуючи рейтингові показники окремого фінансового центру, можна зробити прогноз щодо фінансового розвитку країни та регіону.

*Kozyrev V. The impact of financial conglomerates in the development of international financial centers. The article analyzes the structure and characteristics of the interaction of financial centers that form the global financial system. Determined that the integration processes and a general trend of globalization are a prerequisite for rapid growth in the number of regional centers, which has assumed a kind of mediator between foreign-owned and domestic market. Yes, most financial centers were similar to universal financial services before joining the scattered settlements and structured in a hierarchical system. The globalization of financial services markets participants and accompanied by a concentration of operations and promotes intensive growth and consolidation of international financial centers.*

**Key words:** international finance, financial crisis, financial flows, globalization, the global economy, financial conglomerates.

*Козырев В. А. Влияние финансовых конгломератов на развитие международных финансовых центров. Проанализированы структура и характерные особенности взаимодействия финансовых центров, формирующих глобальную финансовую систему. Определено, что интеграционные процессы и общая тенденция к глобализации стали предпосылкой быстрого роста количества региональных центров, взявших на себя функции своеобразных посредников между иностранным капиталом и внутренним рынком. Так, большинство финансовых центров стали подобны универсальным рынкам финансовых услуг, объединив прежде разрозненные взаиморасчеты в иерархическую и структурированную систему. Глобализация рынков финансовых услуг сопровождается концентрацией участников и операций и способствует интенсивному росту и консолидации международных финансовых центров.*



**Ключевые слова:** міжнародний фінансовий центр, фінансовий кризис, фінансові потоки, глобалізація, мировая економіка, фінансові конгломерати.

### **Література**

1. 12-й піврічний рейтинг Міжнародних фінансових центрів [Електронний ресурс] // Сайт Союзу акціонерів та інвесторів. – 2012. – Режим доступу : [http://www.fingramota.com/global\\_financial\\_centers\\_index.html](http://www.fingramota.com/global_financial_centers_index.html).
2. Дослідження діяльності фінансових центрів [Електронний ресурс] // Офіційний сайт компанії Longfinance. – Режим доступу : <http://www.longfinance.net/programmes/financial-centre-futures/gfcigraph.html>.
3. *Мойсейчик Г. И.* Архитектура глобальной системы финансовых центров [Электронный ресурс] / Г. И. Мойсейчик // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 1. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/arhitektonika-globalnoy-sistemy-finansovyh-tsentrov>.
4. Business dictionary [Electronic resource]. – Mode access : <http://www.businessdictionary.com/definition/too-big-to-fail.html>.
5. *Mingai X.* Building Shanghai international financial center: strategic target, challenges and opportunities / X. Mingai. – Institute of world economy, 2007.
6. *Sassen S.* The global city: New York, London, Tokyo / S. Sassen. – Princenton university press, 2006.
7. Transparency International Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ti-ukraine.org/>.



УДК 323.15

Лазарович М.

## РОСІЙСЬКА НАЦІОНАЛЬНА МЕНШИНА УКРАЇНИ У ХІХ – НА ПОЧАТКУ ХХ СТОЛІТТЯ: СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ВИМІР

*Досліджено основні тенденції зростання чисельності й розселення російської національної меншини України на різних етапах її розвитку. З'ясовано причини переселення росіян на українські землі. Проаналізовано основні заняття переселенців.*

**Ключові слова:** російська національна меншина, переселення, заняття, чисельність, розвиток.

Важливою проблемою сьогоденних наукових досліджень є необхідність точного визначення чисельності, складу та соціального становища національних меншин як загалом в Україні, так і в окремих її регіонах. Зокрема, в Західній Україні можливості такого аналізу істотно обмежені особливостями австрійської статистики і насамперед встановленням національної належності не за рідною, а за розмовною (товариською) мовою особи. Крім того, у мовній (національній) статистиці зовсім не брали до уваги мову євреїв і всіх їх записували до інших національностей. Таким чином фальсифікували етнічну структуру населення, а відповідно занижували питому вагу українців на користь панівних меншин.

З огляду на це більшість дослідників вважає, що ефективніше визначати етнічну належність мешканців Східної Галичини і Закарпаття за їхнім віросповіданням. У цьому разі греко-католики ідентифікуються з українцями, юдеї – з євреями, римо-католики в Галичині – з поляками. Для Буковини єдино можливим залишається використання мовної статистики, оскільки і українці, і румуни на цій території були православними [20, 43, 49]. Стосовно ж підросійської України необхідно поєднувати і віросповідний, і мовний принципи, оскільки, наприклад, євреїв легше ідентифікувати за юдейським віросповіданням, а німців чи поляків – за мовою.

Для уявлення про кількісні характеристики етнічного складу населення України на початку ХХ ст. варто звернутися до статистичних даних того періоду. Насамперед ідеться про перший загальний перепис населення Російської імперії 1897 р. та переписи 1900 і 1910 р. в Австро-Угорщині – тих держав, до складу яких належали українські землі. Слушною є думка В. Кубійовича, головного редактора «Енциклопедії українознавства», про те, що тодішня статистика має чимало хиб, але інших даних не існує [2, 156], і саме вони залишаються відправною точкою для сьогоденних досліджень.

На початку ХХ ст. все населення України складалося з понад 20 етнічних груп, розселених переважно компактно [6, 106]. Відповідно до даних М. Шаповала, які, як зауважив В. Солдатенко, досі ніхто не спростував [25, 4], на етнічних українських землях Правобережної України (Волинь, Поділля, Київщина та українські частини Мінської і Гродненської губерній, Холмщини, Бессарабії), Лівобережної України (Чернігівщина, Полтавщина, Харківщина й українські частини Курщини, Вороніжчини, Донщини), Степової України (Таврія, Катеринославщина, Херсонщина та українські частини Кубані й Ставропілля), Західної України (до Першої світової війни – Галичина, Буковина і Підкарпаття), що охоплювали територію 739 161 км<sup>2</sup>, у той час проживало 46 012 000 осіб. Серед них: 32 662 000 українців (71% від усього населення), 5 376 800 росіян (11,7%), 3 795 760 євреїв (8,2%), 2 079 500 поляків (4,5%), 871 270 німців (1,9%), 435 540 волохів (0,9%), 104 780 греків (0,2%), 39 400 вірмен (0,1%) [30, 6–7]. Трохи більше, ніж 1%, становили представники інших національностей.

Важливим у контексті окресленого є дослідження найчисленнішої національної меншини на етнічних землях України – російської. Передусім ідеться про її кількісні характеристики, специфіку розміщення, компактність та місця проживання, ступінь урбанізованості, станово-майновий рівень, виробничу зайнятість, соціальну структурованість тощо. Ця проблематика не повно відображена в історіографії і потребує подальшого розроблення.

Серед сучасних досліджень насамперед слід відзначити колективну монографію «Національні меншини України у ХХ столітті: політико-правовий аспект», а також праці таких науковців, як Ю. Зінченко [2], В. Кабузан [3], М. Лазарович [13–18], О. Рафальський [24], В. Солдатенко [25], О. Субтельний [27] та ін. Окремі аспекти проблеми висвітлено в дослідженнях О. Доніка [1], А. Кіссе [6], І. Міронової [19], Т. Ніколаєвої [21], С. Чорного [28], М. Чумака [29].

Найбільші етномасиви росіян на сучасній території України виникли приблизно в XV–XVII ст. у Слобідській Україні, де «службово-ратні люди» отримували приміські слободи. Низку поселень заснували донські козаки, а також вихідці з південних губерній Московії. Донське козацтво відіграло помітну роль у заселенні східної Слобожанщини і в пізніший період – на початку XVIII ст. Тоді там були утворені відомі Чугуївські військові поселення переважно з росіян [20, 12]. Перебування Чернігово-Сіверщини в складі Московської держави у XVI – на початку XVII ст. сприяло появі на цій території російських поміщиків та іншої московської людності [7, 2612].

З другої половини XVII ст. помітно стала зростати міграція росіян передусім на Лівобережжя, в Причорномор'я і Крим, що було зумовлено двома чинниками: збільшенням військових залог після Березневих статей 1654 р. і стихійною втечею старовірів (старообрядців) [24, 65; 8, 2613], які шукали порятунку від релігійних переслідувань на батьківщині. Незважаючи на протести української знаті та гетьманського уряду, російські урядовці не тільки не перешкоджали старовірам-утікачам, а, навпаки, легалізували їхнє становище в Україні,



передаючи у володіння землі, які вони колись одержали й заселили з дозволу панства та місцевої адміністрації [8, 2613]. Як наслідок, якщо у 1678 р. у південному регіоні зафіксовано 27 тис. росіян (6,7% населення краю), то в 1719 р. – 72 тис. На Лівобережжі в той період налічувалося 40 тис. росіян [19, 156].

Після ліквідації Гетьманщини і зруйнування Запорозької Січі російська експансія набула характеру належно спланованої довготривалої політики, що продовжувалася протягом двох століть [24, 65]. З останньої чверті XVIII ст. значні російські поселення з'явилися в т. зв. Новоросії, Бессарабії і на Буковині, причому були характерними як урядова, поміщицька колонізація, так і стихійне заселення [20, 12], в т. ч. різного роду втікачами: кріпаками, військовими дезертирами тощо.

Загальна чисельність росіян на українських землях у XVIII ст. невідома. Однак фрагментарні дані засвідчують, що вона була невеликою. Найбільше їх налічувалося в Новоросії: у 1763–1764 рр. на території майбутньої Херсонської губ., на Єлисаветградщині, проживало 4 273 росіян і 20 505 українців, у 1782 р. – відповідно 5 851 і 57 302, на Бахмутщині в 1763–1764 рр. – 3 891 і 12 177, у 1782 р. – 12 837 і 57 302 осіб [8, 2613–2614] росіян і українців.

Після приєднання Правобережжя до Російської імперії росіяни появились і в цій частині України; упродовж XIX – початку XX ст. їх кількість щораз зростала, хоча перші з них побутували тут значно раніше. Зокрема, на території Волині перші росіяни з'явилися у XVI ст. Це були князь А. Курбській зі свитою, що втекли від московського царя Івана Грозного й оселилися в районі Ковеля. Вони йшли на службу до литовських князів, які наділювали їх маєтками. В Острозі певний час працював відомий друкар І. Федорович (Федоров), змушений покинути Московщину через переслідування духовенства та переписувачів книг. За царювання Алексея Михайловича у зв'язку з церковною реформою у Росії звідти посилилася релігійна еміграція. У цей період на Волинь переселилася група російських безпоповців («пилипонів», як їх називало місцеве населення). Вони заснували с. Пилипи біля м. П'ятки Житомирського пов., а далі розселились у с. Железняки і м. Житомир [22, 62; 7, 2612]. Загалом у 1795 р. кількість російського населення на Правобережжі становила 4 тис. осіб [19, 156]. Ще більше росіян мігрувало в Правобережну Україну після невдалих польських повстань 1830–1831 та 1863–1864 рр. Царський уряд прийняв низку законів, що обмежували польське землеволодіння і створювали сприятливі умови для набуття землі росіянами. Останні також отримали частину земель, конфіскованих російським урядом у польських поміщиків.

Упродовж першої половини XIX ст. чисельність росіян в Україні зросла більш ніж на 1 млн. осіб і досягла в 1858 р. 1 млн. 407 тис. осіб. Порівняно з 1794 р. їхня частка на Півдні збільшилася з 19,07 до 21,6% населення краю (1 млн. 63 тис. осіб), на Лівобережжі – з 5,22 до 6,1% (301 тис.), на Правобережжі – з 0,11 до 0,6% (33 тис.) [19, 156; 6, 101].

Особливо інтенсивно зростала чисельність російського населення у зв'язку зі зародженням капіталістичних відносин, які сприяли розвитку проми-



словості і транспорту, спорудженню металургійних підприємств, вугільних шахт, залізниць тощо. Регіоном швидкого й активного промислового розвитку, куди мігрували переважно росіяни з Центрально-промислового та інших районів Росії, став Донбас. У 1890–1930 рр. сюди переселилося близько 2 млн. осіб, здебільшого росіян, що осіли у містах і промислових центрах. Це згодом привело до зменшення національного представництва українців Донбасу [10, 148–149]. Згідно з Всеросійським переписом населення 1897 р., населення Донбасу (Донецька і Луганська обл.) становило 687,3 тис., у т. ч. 55,2% українців та 26,2% росіян [11, 104]. Загалом у підросійській Україні в той час нараховувалося 2 млн. 473 тис. (10,4%) росіян, на території в сучасних межах – від 2,5 (8,8%) [28, 36, 49] до 2,8 млн. (10,5%) [9, 2614]. Більшість із них проживала у містах Півдня та Слобожанщини.

Частину російських переселенців в Україні становили старовіри, які опинилися у районах Прутсько-Дністровського межиріччя і Хотинського пов. Північної Буковини, а також у Бессарабії, де наприкінці XIX ст. їх нараховувалося 30 тис. осіб [20, 12]. На теренах Північної Буковини в той самий період проживало до 3 тис. (0,7%) старовірів [28, 49; 9, 2614]. За правовими нормами Австро-Угорщини, вони вільно сповідували віру, засновували окремі села і вели господарство [24, 65], користуючись тими правами, що мали інші етнічні групи.

За станом на 1916 р. в українських губерніях Російської імперії зі загальної кількості населення, яка дорівнювала 35 470 тис. осіб, росіяни становили близько 3,5 млн. (9,9%) [20, 11]. На західноукраїнських землях чисельність російського населення була незначною. Враховуючи той факт, що до 1917 р. кількість єврейського населення в Україні збільшилася до 3 млн. 537 тис. осіб, у т. ч. на підросійських землях – до 2,721 млн. та на українській території Австро-Угорщини – до 816 тис. осіб [4, 59], а також традиційне завищення кількості росіян та тенденційну плутанину між поняттями «росіяни» і «російськомовні», можна стверджувати, що питома вага обох меншин – російської й єврейської серед населення українських земель практично зрівнялася.

Дослідники вказують на нерівномірність розміщення національних меншин в Україні і пояснюють це передусім історичними умовами їхнього комплектування [20, 12, 49]. Так, однією з особливостей міграції росіян в Україну було те, що основний потік переселенців спрямовувався у порівняно малозаселені південні та східні райони сучасної України – Причорномор'я, Приазов'я та Слобожанщину. На відміну від давніх українських земель, ці території заселяли і освоювали одночасно українці й росіяни, а також порівняно малочисельні групи інших народів при кількісному переважанні загалом українського етносу. На Правобережжя росіяни переселялися мало, оскільки цей регіон порівняно пізно ввійшов до складу Російської імперії, мав значну кількість населення і не мав великих резервів неосвоєних земель [19, 156].

За даними перепису населення Російської імперії, у 1897 р. в Україні мешкало 5,25% росіян [23, 4, 6]. Найбільшою була їхня частка серед населення північно-східного – 19,56% (Чернігівської губ. – 21,58%, Харківської – 17,69%)





та південного регіонів України – 18,23% (Таврійської – 27,94%, Херсонської – 21,05%, Катеринославської – 17,27%, Бессарабської губ. – 8,05%). Далі слід виокремити Київську – 5,89% та Волинську губ. – 3,50%. Найменший відсоток російського населення припадав на Полтавську губ. – 3,28% [23, 4, 5]. Присутність росіян на інших українських землях була незначною.

Окрім регіональних відмінностей поселення, етнічні суб'єкти України помітно різнилися й тим, що одні з них проживали здебільшого в містах і містечках, а інші – в селах. Статистика засвідчує, що росіяни мали значну частину представників серед міського населення України – 42,3% від їхньої загальної кількості. Серед усіх міщан частка російського населення становила 33,7% (українського – 32,5%) [9, 2614]. Концентрація в містах, переважно у великих, була однією з особливостей розселення росіян в Україні [20, 70]. Найбільшими їхніми міськими зосередженнями у 1897 р. були: Одеса – 198,2 тис. (48,2% від населення міста загалом), Київ – 134,3 тис. (54,4%)\*, Харків – 109,9 тис. (63,0%), Миколаїв – 61,0 тис. (66,3%), Катеринослав – 47,1 тис. (41,8%), Херсон – 27,9 тис. (47,9%), Житомир – 16,9 тис. (25,6%), Полтава – 11,0 тис. (20,6%) [9, 2614]. З одного боку, така ситуація була зумовлена індустріалізацією та пов'язаним із нею впливом до міст пролетарського елементу з Росії. З іншого – з моменту втягнення українських земель в імперську орбіту міста втрачали національне обличчя, перетворюючись в адміністративні та військові центри [27, 242–243], де домінували росіяни зі своєю мовою і культурою.

Важливим фактором для розуміння соціальних умов розвитку інонаціонального населення, його етнічної самоідентифікації, формування національної еліти, можливостей самоорганізації, місця у суспільному житті тощо є дані про станово-майновий рівень, виробничу зайнятість і суспільний поділ праці серед етносів України. Втрата незалежності, самобутнього вільного розвитку, нав'язування чужого, не властивого духові українців способу життя, що запроваджували експансіоністські сили Російської імперії, перешкождали активному залученню українського етносу до розвитку підприємництва в пореформений період. Тому в українській економіці останньої третини XIX – початку XX ст. найбільшу частку становили підприємці єврейського, російського і польського походження. Цьому сприяли особливості історичного розвитку України, її політична залежність від Польщі та Росії, проходження по українських землях смуги єврейської осілости. І коли на Правобережжі серед промисловців домінували євреї та поляки, то на Лівобережжі й Півдні більшість становили російські, єврейські та іноземні підприємці.

Згідно з переписом 1897 р., частка українців, яких вважали діловими людьми, серед самодіяльного населення, що жило з прибутків від капіталів, становила 29,12%, росіян – 38,64%, поляків – 8,97%, а євреїв – 15,68%. Відповідно торгівлею і торгово-кредитними операціями займалися 13,43% українців,

\* До 1917 р. чисельність росіян у Києві зросла до 231,4 тис. осіб [20, 70], однак їхня частка в загальній кількості населення міста порівняно з 1897 р. зменшилася до 49,5%.



16,24% росіян, 1,03% поляків та 63,72% євреїв [21, 288]. При цьому питома вага українців у складі населення України загалом становила 73,07%, росіян – 10,4%, євреїв – 8,17%, поляків – від 1,65 до 2% [28, 36–37; 5, 102].

За впливовістю у підприємництві росіяни, до яких також належала частина зросійщених українців, були другими після євреїв. Значну конкуренцію для київського українського купецтва і міщанства московські купці почали створювати з другої половини XVII ст. До їхньої торгової експансії активно долучалися й стрільці московської залоги, що перебувала в Києві відповідно до Березневих статей 1654 р. [8, 2613]. З часом кількість залог зростала і цю практику поширювали на інші міста України.

Потужним кроком Москви, спрямованим на підтримку представників свого торгового стану в Україні, стали обмеження й заборона зовнішньої торгівлі Гетьманщини з Західною Європою і підпорядкування її російським уряду й купецтву. Останньому також були передані українські відкупи, зокрема індукти\*, що значно посилило вплив російського купецтва в Україні [8, 2613]. За порушення московських розпоряджень жорстоко карали і засилали до Сибіру. Було введено державну монополію на багато товарів. Широко практикували перекуповування різноманітних товарів лише у російських купців, із чого останні мали неабиякий зиск. Нерідко центральна влада визначала торги, ярмарки, особливо порти в Росії, де саме могли торгувати українці. З 1719 р. товари з України експортували тільки через Ригу та Архангельськ – під російським контролем. Ціни на експортовану українську продукцію встановлював російський уряд [12, 154]. Отже, фактично було скасовано вільну українську торгівлю.

Особливо активізувалася експансія російських купців на українських землях у першій половині XIX ст. Щодо цього дослідник українських ярмарків середини XIX ст. І. Аксаков зазначив: «Якщо простежити походження всіх будь-яких значних купців українських міст, то вийде, що всі вони родом із Калуги, Єльця, Тули та інших суто великоросійських місцевостей» [1, 159]. За переписом 1897 р., росіяни налічували 19 626 осіб, або 30% [1, 160] від загальної кількості представників купецького стану України.

Російський етнос, беручи активну участь у підприємницькій сфері, був представлений найбільш капіталоспроможним елементом у купецьких лавах. Цьому сприяла низка соціально-економічних чинників. Оскільки торгово-промисловий стан був суто міським прошарком суспільства, імперський уряд намагався заповнити його саме купцями-росіянами, які поширювали російську мову та культуру, а отже були оплотом самодержавства на окраїнах імперії. Купці-росіяни, займаючись підприємницькою діяльністю, користувалися повним кредитом у Росії та отримували товари з перших рук. Завдяки цьому вартість їхніх предметів торгівлі відрізнялася низькою ціною, тому саме росіянам було простіше розвивати торгово-виробничу справу на ринках.

\* Индукта (лат. «inducto» – «ввожу») – митний податок, що його збирали з купців за привезені товари в Гетьманщину в другій половині XVII – першій половині XVIII ст. Право на отримання митного податку передавали за відкуп.



За чисельністю купці-росіяни посідали друге місце в містах Катеринославської, Полтавської та Чернігівської губерній (близько 30% від їхньої загальної кількості), становили абсолютну більшість на Харківщині. Сфера підприємницького інтересу російських комерсантів на Лівобережжі охоплювала здебільшого харчову та важку промисловість [29, 236–237, 238].

Панівне становище посідали росіяни серед купецького стану Києва, де здійснювали великі торговельні операції з металевими виробами, долучилися до промислового виробництва та підпорядкували міський магістрат. Тільки єврейські комерсанти завдяки своїй чисельності успішно конкурували в Києві з такими купецькими династіями російського походження, як Дегтерьови, Бухтеєви, Дітятіні, Ходунови та ін.

Значно раніше, ніж у Київ, у 1820-х рр. російські комерсанти почали перебиратися до Харкова. Торгуючи на відомих в імперії харківських ярмарках, комерсанти-росіяни записувалися до купецького стану. Як підсумок, майже весь заможний прошарок харківського купецтва напередодні реформи 1861 р. складався з росіян, котрі (або їхні батьки) переселилися переважно з Калузької, Тульської та Московської губерній [1, 160, 161]. Схожа картина була й в інших містах.

Захопивши міцні позиції в торговельній сфері Лівобережної і Південної України (за винятком великих портових міст, зокрема Одеси), російське купецтво в першій половині XIX ст. мало також значний вплив на розвиток промисловості України, де, за даними на 1832 р., посідало перше місце (44,6%; українці мали 28,7%) [9, 2614]. Протягом другої чверті XIX ст. купці-росіяни заснували найбільші промислові підприємства у Харкові, більшість підприємств Чернігівщини, у т. ч. промисловий посад Клинци. В Одесі перші ливарні відкрили брянські купці Мешкови й Новіков [1, 161].

Вагомим чинником економічного домінування Росії в Україні стало поширення на її території російського землеволодіння. Так, у другій половині XVII ст. на Слобожанщині поселилися російські дворяни, духовенство та ін. [12, 146]. Після Полтавської катастрофи 1709 р. конфісковані маєтки прихильників гетьмана І. Мазепи перейшли здебільшого до російських вельмож, зокрема, до князя А. Меншікова та ін. Останні не лише прагнули впровадити в Україні такі кріпацькі порядки, які існували в Росії, а й часто переводили звітди своїх кріпаків, зокрема для праці на новостворених Почепівській і Шептаківській полотняних мануфактурах. Зосередженню земельної власності в російській знаті сприяли й нав'язані Москвою гетьманові Д. Апостолові 1728 р. «Рішительні пункти», за якими росіянам було дозволено купувати землі в Україні [8, 2613]. Великі земельні наділи отримали члени Малоросійської колегії та Правління гетьманського уряду.

З ліквідацією Гетьманату до російських можновладців перейшли значні рангові володіння, а після зруйнування Запорізької Січі – її землі [12, 146]. Значно раніше розпочалася, а після ліквідації козацтва посилилася поміщицька колонізація – переселення російських поміщиків, котрі отримували великі наділи



землі в Україні, закріпачених селян із різних губерній Росії [19, 155], та колонізація півдня України іноземцями.

Своєрідним відображенням місця національних меншин у суспільному житті є їхня систематизація за видами зайнятості населення, особливо якщо зіставляти дані за окремими націями [20, 19]. Така класифікація також дає змогу з'ясувати рівень гармонійності функціонування суспільства, його структурованості.

Соціальна структура росіян-переселенців на перших порах була зумовлена здебільшого потребами військового утримання території за Московією. Переважала т. зв. державна колонізація – переселення різних категорій «службово-ратних людей» (пушкарі, стрільці, засічні сторожі, «діти боярські»), які відбували військову службу, отримуючи за це приміські слободи і землі за межами поселень [3, 597]. Були і різного роду адміністративні службовці (воєводи, дяки тощо), а також ремісники та купці [8, 2613]. З часом із цих людей сформувалося ядро місцевої адміністрації, яке постійно поповнювалося новими російськими переселенцями і було опорою імперської політики в краї [19, 155]. Зростав відсоток військових поселенців – державних селян, які сплачували поземельну ренту і поставляли в разі потреби необхідну кількість солдат у військові формування [3, 597]. Значна частина чиновників і військових, істотно менше купців, ремісників і дрібних заробітчан, незначна кількість селян [9, 2614] прибули на Правобережжя після його приєднання до Російської імперії.

Важливу роль у формуванні російського населення України відіграла поміщицька колонізація, що посилилася з другої половини XVIII ст., а згодом «вільна» колонізація, яка охоплювала переважно селян-утікачів із російських губерній [19, 155]. Наприкінці XIX ст. з розвитком капіталістичних відносин істотно збільшився приплив російського населення (здебільшого з перенаселених центральних чорноземних губерній) у міста і до новопосталих потужних центрів важкої промисловості на Донбасі, в Дніпровському промисловому районі, деякою мірою також до Харкова, насамперед у ті галузі господарства, які мали певні традиції розвитку в Росії (металургія, будівництво залізниць тощо) [3, 597; 9, 2614]. У 1897 р. росіяни становили 68% робітників у великій промисловості Катеринославської губ. [9, 2614]. Чимало росіян прибувало в Україну на сезонні заробітки.

Дані підрахунків за видами занять на 1000 осіб населення, вмічених у «Статистичному щорічнику Росії», підтверджують, що за станом на 1 січня 1916 р. найбільше російського населення працювало в сільському господарстві – 71,6% та промисловості – 11,5%. Порівняно високою була частка росіян, зайнятих в адміністрації – 1,9% і збройних силах – 1,4%. Вона відображала політику царського уряду, спрямовану на збереження й посилення основних позицій російського населення у політичному житті. 4,4% росіян було зайнято на приватній службі, 3 – у торгівлі, 2,3 – мали особисті доходи і підмоги, які містили прибутки від т. зв. вільних професій – лікарів, провізорів, адвокатів, великих



домовласників, а також тих, хто отримував пенсії та інші підмоги, 2% працювало у транспортній сфері [26, 70] тощо.

Отже, на початку ХХ ст. населення України відзначалося багатоетнічним складом. Окрім українців, тут мешкали представники інших національностей, серед яких і російська меншина. Її поява на українських землях була зумовлена різними причинами – економічними, політичними, військовими, конфесійними тощо. Вона зосереджувалася головним чином у Таврійській, Чернігівській, Херсонській, Харківській, Катеринославській губерніях; понад 40% її проживало в містах.

Росіяни істотно переважали українців за станово-майновим рівнем та соціальною структурованістю. Якщо останні в суспільному поділі праці домінували лише в сільськогосподарському виробництві, то російська меншина була представлена там пропорційніше, особливо в тих галузях, що визначали життєдіяльність суспільства. Основа її економічного існування – сільське господарство і промисловість; значна частина росіян була зайнята в адміністрації, збройних силах, торгівлі тощо.

*Lazarovych M. Russian national minority in Ukraine XIX – early XX century: the socio-economic aspects. There is investigated basic tendencies of quantity and settling apart growing of the Russian national minority of Ukraine on the different stages of its development. It is discovered reasons of Russians migration on other earths. The basic employment of immigrants are analysed.*

**Key words:** the Russian national minority, resettlement, employment, number, development.

*Лазарович М. В. Русское национальное меньшинство Украины в XIX – начале XX века: социально-экономический аспект. Исследованы основные тенденции роста численности и расселения русского национального меньшинства Украины на разных этапах его развития. Выявлены причины переселения русских на украинские земли. Проанализированы основные занятия переселенцев.*

**Ключевые слова:** русское национальное меньшинство, переселение, занятия, численность, развитие.

### Література

1. Донік О. М. Купецьке промислове підприємництво в Україні (XIX – початок ХХ ст.) [Текст] / О. М. Донік // Проблеми історії України XIX – початку ХХ ст. – 2006. – Вип. XI. – С. 154–168.
2. Енциклопедія українознавства. Загальна частина [Текст] : у 3 т. Т. 1 / голов. ред. : проф., д-р В. Кубійович, проф., д-р З. Кузеля. – [Репринт. відтворення вид. 1949 р.]. – К., 1994. – 400 с.
3. Зінченко Ю. Росіяни [Текст] / Ю. Зінченко // Мала енциклопедія етнодержавознавства / редкол. : Ю. Римаренко та ін. – К. : Довіра, 1996. – С. 597.
4. Кабузан В. Євреї на Україні, в СРСР і світі: чисельність і розміщення [Текст] / В. Кабузан, В. Наулко // Український історичний журнал. – 1991. – № 6. – С. 56–68.



5. *Калакура О. Я.* Поляки в етнополітичних процесах на землях України у XX столітті [Текст] / О. Я. Калакура. – К. : Знання України, 2007. – 508 с.
6. *Кіссе А. І.* Міжетнічна взаємодія в Україні: етноісторичні традиції [Текст] / А. І. Кіссе // Наукові праці. – 2004. – Т. 34, вип. 21. – С. 99–106.
7. *Кравців Б.* Росіяни на Україні [Від пол. 17 до кін. 18 в.] [Текст] / Б. Кравців // Енциклопедія українознавства. Словникова частина : в 10 т. Т. 7 / голов. ред. В. Кубійович ; Наук. т-во ім. Т. Шевченка. – [Репринт. відтворення вид. 1955–1984 pp.]. – Париж–Нью-Йорк–Львів : НТШ, 1998. – С. 2613–2614.
8. *Кравців Б.* Росіяни на Україні [У 14 до пол. 17 в.] [Текст] / Б. Кравців // Енциклопедія українознавства. Словникова частина : в 10 т. Т. 7 / голов. ред. В. Кубійович ; Наук. т-во ім. Т. Шевченка. – [Репринт. відтворення вид. 1955–1984 pp.]. – Париж–Нью-Йорк–Львів : НТШ, 1998. – С. 2612–2613.
9. *Кравців Б.* Росіяни на Україні [У 19 в. і на поч. 20 в. до 1917] [Текст] / Б. Кравців, В. Кубійович // Енциклопедія українознавства. Словникова частина : в 10 т. Т. 7 / голов. ред. В. Кубійович ; Наук. т-во ім. Т. Шевченка. – [Репринт. відтворення вид. 1955–1984 pp.]. – Париж–Нью-Йорк–Львів : НТШ, 1998. – С. 2614–2616.
10. *Кубійович В.* Переселення на центральних і східних землях до 1930 р. [Текст] / В. Кубійович // Енциклопедія українознавства. Загальна частина : у 3 т. Т. 1 / голов. ред. : проф., д-р В. Кубійович, проф., д-р З. Кузеля. – [Репринт. відтворення вид. 1949 р.]. – К., 1994. – С. 147–149.
11. *Лаврів П.* Національна свідомість робітництва на Донеччині [Текст] / П. Лаврів // Сучасність. – 1992. – № 6. – С. 103–107.
12. *Лазарович М. В.* Економічна історія [Текст] : навч. посіб. / М. В. Лазарович. – К. : Знання, 2008. – 431 с.
13. *Лазарович М. В.* Етнічний чинник станово-майнової диференціації населення України напередодні національно-визвольних змагань 1917–1921 pp. [Текст] / М. В. Лазарович // Гілея. – 2011. – Вип. 53 (№ 10). – С. 89–94.
14. *Лазарович М. В.* Етнополітика української влади доби національно-визвольних змагань 1917–1921 років: компаративний аналіз [Текст] : моногр. / М. В. Лазарович. – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. – 760 с.
15. *Лазарович М. В.* Історичні детермінанти політичної мобілізації російської національної меншини України на початку Української революції 1917–1921 pp. [Текст] / М. В. Лазарович // Гілея. – 2012. – Вип. 63 (№ 8). – С. 617–621.
16. *Лазарович М. В.* Професійна стратифікація етнічних меншин України наприкінці XIX – на початку XX ст. [Текст] / М. В. Лазарович // Наукові праці МАУП. – 2011. – Вип. 4 (31). – С. 42–46.
17. *Лазарович М. В.* Специфіка розміщення іноетнічного населення України на межі XIX–XX ст. [Текст] / М. В. Лазарович // Панорама політологічних студій. – 2011. – Вип. 7. – С. 240–247.
18. *Лазарович М. В.* Чисельність і розселення національних меншин України напередодні Національної революції 1917–1921 pp.: історико-політична ретроспектива [Текст] / М. В. Лазарович // Грані. – 2011. – № 6. – С. 79–84.
19. *Міронова І. С.* Національні меншини України [Текст] : навч.-метод. посіб. / І. С. Міронова. – Миколаїв – Одеса : ТОВ Від, 2006. – 305 с.
20. Національні меншини України у XX столітті: політико-правовий аспект [Текст] / М. Панчук, В. Войналович, О. Галенко та ін. – К., 2000. – 357 с.
21. *Ніколаєва Т. М.* Соціальний і національний склад підприємницького прошарку в Україні в останній третині XIX – на початку XX ст. [Текст] / Т. М. Ніколаєва // Проблеми історії України XIX – початку XX ст. – 2007. – Вип. 14. – С. 285–292.



22. *Панишко С. Д.* Історичне краєзнавство [Текст] / С. Д. Панишко // Наукові записки з проблем волинезнавства : зб. наук. ст. та матеріалів, присвяч. 45-річчю від дня народж. С. Д. Панишка. Вип. I / упоряд. О. С. Златогорський. – Луцьк, 2008. – С. 25–75.
23. Распределение населения по главнейшимъ сословіямъ, вероисповеданіямъ, родному языку и по некоторымъ занятіямъ: краткія обшія сведения по Имперіи [Текст] / [предисл. : Н. Тройницкий]. – [Санкт-Петербург] : Паровая типо-литография Н. Л. Ныркіна, 1905. – 43 с.
24. *Рафальський О. О.* Національні меншини України у XX столітті [Текст] : історіограф. нарис / О. О. Рафальський ; Ін-т політ. і етнонац. дослідж. НАН України. – К. : Поліус, 2000. – 447 с.
25. *Солдатенко В.* Українська революція і етнонаціональні відносини: Проблеми дослідження [Текст] / В. Солдатенко // Наукові записки Інституту політичних і етнонаціональних досліджень ім. І. Ф. Кураса НАН України. – 1999. – Вип. 8. – С. 3–20. – (Серія : Політологія і етнологія).
26. Статистическій ежегодникъ Россіи. 1916 г. (Годъ тринадцатый). Вып. I [Текст]. – Москва–Петроград : Изд. Центр. статист. комитета, 1918. – 121 с.
27. *Субтельний О.* Україна: історія [Текст] / О. Субтельний ; пер. з англ. Ю. І. Шевчука ; вст. ст. С. В. Кульчицького. – К. : Либідь, 1991. – 512 с. : іл.
28. *Чорний С.* Національний склад населення України в XX сторіччі [Текст] : довід. / С. Чорний. – К. : Картограф, 2001. – 88 с.
29. *Чумак М. М.* Етнічний склад купецтва Лівобережної України у другій половині XIX – на початку XX ст. [Текст] / М. М. Чумак // Вісник Луганського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2010. – № 19. – С. 237–242.
30. *Шаповал М.* Велика революція і українська визвольна програма [Текст] / М. Шаповал. – Прага : Вільна спілка, 1927. – 333 с.



УДК 336.02

Левшук А.

## УДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ З МЕТОЮ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ТА ВИВЕДЕННЯ З ТІНІ ЙОГО ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*Охарактеризовано сучасний стан та проблеми податкової системи суб'єктів малого підприємництва України з метою формування основних напрямів удосконалення оподаткування малого бізнесу України.*

**Ключові слова:** малий бізнес, суб'єкти малого підприємництва, податкова система, податки, тіньова економіка, детінізація діяльності суб'єктів малого бізнесу.

Світовий досвід свідчить, що кожна з країн, які динамічно та стійко розвиваються, розробляє довготермінову програму соціально-економічних перетворень, багато в чому базовану на розвитку й підтримці сектору малого і середнього підприємництва (МСП), що є найбільш динамічним фактором економічного зростання.

Тіньова економічна діяльність, зокрема суб'єктів малого підприємництва, набула в Україні значних обсягів та специфічних форм прояву. Високий рівень тінізації економічної діяльності суб'єктів малого бізнесу негативно впливає і на розвиток національної економіки, знижуючи її потенційні можливості в наповненні державного й місцевих бюджетів та розв'язанні гострих соціальних проблем, пов'язаних із забезпеченням зайнятості й добробуту значної частини населення.

Значний внесок у дослідження тіньової економіки та її детінізації, а також розвиток оподаткування малого бізнесу зробили відомі іноземні та вітчизняні науковці Р. Кантільйон, Дж. Сей, А. Бутенко, З. Варналій, В. Ляшенко, О. Турчинов та ін. Однак аналізування наукових праць засвідчило, що є низка питань, які вивчені неналежно або зовсім не вивчені та потребують подальшого дослідження.

Метою даної роботи є вивчення та дослідження основних напрямів удосконалення оподаткування суб'єктів малого підприємництва.

Основними причинами, що гальмують процес виходу суб'єктів малого підприємництва України з тіні, є:

- ✓ системні вади податкової політики (чинна податкова система зосереджена фактично на максимальному залученні надходжень до бюджету, без урахування можливих негативних наслідків надмірного фіскального тиску на суб'єктів господарювання та громадян);





- ✓ відсутність повноцінного ринкового середовища (вповільнення інституційних, структурних та економічних змін, недосконалість ринкових механізмів призводять до неузгодженості державної економічної політики з інтересами суб'єктів господарювання, які змушені самостійно розробляти неформальні механізми взаємної співпраці);
- ✓ високий рівень корупції та некомпетентність державних службовців (корупція є одним з головних чинників, який впливає на розвиток України і залишається однією з найбільших перепон на шляху її інтеграції до світового співтовариства);
- ✓ нестабільність інвестиційного та підприємницького клімату;
- ✓ недостатній захист інвесторів;
- ✓ нестабільне політичне середовище та ін. [9, 32].

Наймасовішим видом тіньової економічної діяльності суб'єктів малого бізнесу є ухилення від сплати податків та обов'язкових платежів. Основні способи ухилення від сплати податків такі:

- ✓ неврахований обіг, а саме: невраховані обсяги реалізації товарів і послуг, неофіційний бартер, невраховані платежі, неврахована виплата зарплати;
- ✓ приховування реальних обсягів прибутку й доходів (штучне завищення собівартості продукції);
- ✓ штучне банкрутство і штучна неплатоспроможність;
- ✓ приховування чи фальсифікація звітної документації та інформації про економічну діяльність [2, 76–84].

В Україні за умови високого податкового навантаження вигоди від ухилення від сплати податків для підприємств суттєві. Наявність корупції знижує ймовірність своєчасного виявлення ухилення від сплати податків, а протиріччя й суперечливі положення у законодавчих актах дають змогу зменшити податкові зобов'язання. За таких обставин поширеною стала практика мінімізації податкових платежів або ж ухилення від їх сплати [3, 186–188].

Складність податкової системи суттєво погіршує конкурентоспроможність української економіки, про що свідчить позиція України в міжнародному рейтингу простоти ведення бізнесу (181-ше місце з 183-х у рейтингу за показником «сплата податків» у 2010 р.) [5, 188].

Детінізація економіки є складником процесу формування середовища для партнерства влади та бізнесу. За даними міжнародних експертів, Україна належить до двадцятки країн-«лідерів» з найбільшим обсягом відпливу тіньового капіталу з країни (майже 9 млрд дол. США за рік). Отже, тіньовий капітал є потужним незадіяним інвестиційним ресурсом для розвитку бізнесу в Україні та ресурсом для стабілізації її фінансової системи.

Завдання влади щодо детінізації економічних відносин полягає, з одного боку, в розвитку стимулів для перебування бізнесу в легальній економіці й залученні тіньових капіталів некримінального походження в легальний сектор, а з

іншого – у створенні умов, за яких тіньова економічна діяльність стає надто ризикованою та дорогою [10, 78].

Ефективна податкова система є однією з найважливіших складових економічного процвітання країни. Податками можна стимулювати або, навпаки, обмежувати ділову активність суб'єктів малого бізнесу, а отже, розвиток тих або інших галузей підприємницької діяльності. Можна створити передумови для зменшення витрат виробництва та обігу приватних підприємств, для підвищення конкурентоспроможності національних підприємств на світовому ринку [1, 58].

Податки створюють основну частину доходів державного та місцевих бюджетів. Для України необхідні серйозні зміни в податковій політиці держави, спроможні зробити податкову систему такою, що ефективно виконує свої функції. Життя показало неспроможність зробленого натиску на суто фіскальну функцію: оббираючи платника податків, податки душать його, звужуючи тим самим базу оподаткування і зменшуючи податкову масу. Потрібні зміни, які стимулювали б товаровиробника, зацікавили його і спонукали розширювати виробництво, інвестувати. А для цього необхідно, з одного боку, послабити податковий прес, з іншого, – встановити додаткові пільги для тих, хто вкладатиме засоби у виробництво. Зміни відбуваються – Податковий кодекс, документ, який уперше зібрав у собі всі норми, що регулюють оподаткування в країні. Обговорювали цей нормативно-правовий акт практично всі. Більшість населення негативно поставилося до прийняття Податкового кодексу. Загальний звід правил оподаткування, взаємин між платниками податків і контролюючими органами, безумовно, потрібний. Але зміст нинішнього кодексу викликає у фахівців – юристів, економістів, підприємців – дуже багато запитань.

Застосування з 1 січня 2011 р. норм Податкового кодексу України підтвердило застереження багатьох експертів, висловлені в процесі його підготовки. Слабкі місця, недоліки документа спричинили неабиякий «головний біль» для підприємців, коли кодекс набув чинності. По-перше, «прискорене» введення в дію Податкового кодексу України, відсутність завчасної роз'яснювальної роботи обернулися незнанням його положень та норм, неготовністю до його запровадження з боку не лише платників податків, а й податківців. По-друге, не розв'язано основну проблему, яку бізнес пов'язував з прийняттям нового Податкового кодексу, – розбудови рівноправних, із високою взаємною відповідальністю, відносин влади та підприємництва. Залишилися випадки неприйняття податковими органами податкових декларацій усупереч порядку та вимогам положень кодексу. ДФСУ порушує обов'язок приймати податкові декларації без попередньої перевірки її показників з подальшим скеруванням платника податків письмових повідомлень щодо її неприйняття з обов'язковим обґрунтуванням невизнання декларації. Як наслідок – робота бізнесу на час пристосування до нових умов оподаткування (впровадження нових податкових накладних, форм податкової звітності, оновлення програмних продуктів, навчання персоналу, внесення коректив у бізнес-процеси внаслідок зміни баз, об'єктів, ставок, порядку оподаткування) виявляється повністю заблокованою [4, 11–13].



Основними проблемами податкової системи є:

- ✓ значна витрата часу й коштів суб'єктів малої підприємницької діяльності на податковий облік і сплату податків;
- ✓ неефективна й надмірно витратна для держави й бізнесу система адміністрування податків і зборів, що неспроможна забезпечити повноцінне наповнення державного бюджету та зменшення частки тіньової економіки з одночасним дотриманням балансу прав податкових органів і платників податків;
- ✓ високий рівень ухилення від податків і нерівномірне податкове навантаження на підприємства різної величини й окремі галузі економіки;
- ✓ невиконання податковою системою функції згладжування соціальної нерівності.

За цих умов зберігається актуальність проблеми реформування податкової системи України – а саме забезпечення стабільності та ефективності діяльності органів ДФС, які формують переважну частку доходів Державного бюджету України. Розв'язання цієї проблеми потребує насамперед перебудови системи управління процесами адміністрування податків для підвищення рівня добровільного виконання норм податкового законодавства України платниками податків.

Основним завданням органів ДФС має бути забезпечення контролю за дотриманням податкового законодавства, правильністю обчислення, повнотою і своєчасністю сплати до бюджетів, державних цільових фондів податків та зборів (обов'язкових платежів), а також неподаткових доходів, установлених законодавством. Результат виконання цього завдання – забезпечення надходження до бюджету податків у розмірах, що відповідають обсягам бази оподаткування та встановленим законодавством ставкам (далі – прогнозовані розміри).

Ризики держави як суб'єкта у сфері оподаткування доцільно розподілити на два типи:

- ✓ ризики недобору, – у випадку реалізації яких обсяги надходжень до бюджетів не досягатимуть прогнозованих розмірів;
- ✓ ризики збільшення витрат, – у випадку реалізації яких витрати на забезпечення прогнозованих розмірів надходжень за окремими видами податків (зборів) перевищуватимуть економічно доцільні.

У межах зазначених типів пропонуємо до розгляду такі групи ризиків:

Ризики недобору:

I група – випадкові ризики – без свідомого бажання реального або потенційного платника податків уникнути оподаткування;

II група – ризики оптимізації оподаткування – зумовлені усвідомленим намаганням реального або потенційного платника мінімізувати рівень сплати податків, уникаючи прямих порушень норм податкового законодавства;

III група – ухилення від оподаткування – визначається усвідомленим намаганням реального або потенційного платника мінімізувати рівень сплати податків або уникнути оподаткування порушенням чи невиконанням вимог податкового та іншого законодавства.



Ризики збільшення витрат:

IV група – процедурні ризики, зумовлені зменшенням оподаткування в результаті використання при цьому неадекватно великих людських чи матеріальних ресурсів [6].

Для виявлення ризикових суб'єктів на практиці використовують індикатори ризиків – певні критерії (ознаки), що вказують на наявність або можливість негативного перебігу подій.

Індикатори ризиків мають визначати структурні підрозділи органів ДФС у процесі адміністрування податків та постійно актуалізувати залежно від змін у законодавстві. Порядок формування переліків (шаблонів) індикаторів ризиків, їх затвердження та використання визначає Державна фіскальна служба України.

З метою уникнення (усунення) ризику необхідно визначити фактори (причини), що його зумовлюють, залежно від яких ризики належать до певної групи. Кожна група ризиків повинна мати свій стандартний перелік заходів щодо уникнення (усунення) ризику.

Наприклад, фактори, що зумовлюють ризики I групи, треба виправляти роз'ясненнями платникові податків індивідуально або через засоби масової інформації. Також для уникнення факторів I групи пропонуємо спростити форми податкової звітності та інструкції щодо їх заповнення тощо.

Фактор недосконалості законодавчого забезпечення процесів адміністрування податків (зумовлює ризики II групи) – необхідно виправляти, вдосконалюючи податкове та інше законодавство.

Фактори, що зумовлюють ризики III групи, виправляють оптимізацією процесів адміністрування податків.

Для уникнення (усунення) кожного визначеного ризику слід розробляти та впроваджувати конкретний перелік заходів, який має відповісти на три запитання: хто, що, коли повинен здійснити для виконання намічених завдань.

Окрім цього, заходи спрямовані на уникнення ризику, мають бути впроваджені на законодавчому та організаційному рівнях. На законодавчому рівні розрізняють такі напрями:

- ✓ виявлення з метою виправлення в податковому законодавстві чи інших нормативно-правових актах суперечностей, неузгодженостей та прогалин;
- ✓ підготовка пропозицій щодо внесення змін у частині вдосконалення податкового законодавства.

На організаційному рівні:

- ✓ удосконалення роботи з обслуговуванням платників податків у частині роз'яснювальної роботи щодо заповнення форм податкових декларацій (розрахунків), декларування податкових зобов'язань та сплати податків, а також своєчасне інформування платників податків про зміни податкового законодавства;
- ✓ удосконалення системи адміністрування податків, зборів, обов'язкових платежів на базі інформаційної системи підтримки прийняття рішень;



- ✓ удосконалення системи кабінетного аудиту як методу визначення напрямків та перспектив перевірок, удосконалення методології контролю над платниками податків (виїзного аудиту), створення бази даних платників податків із високим ступенем ризику для першочергового здійснення перевірок;
- ✓ підвищення професійного рівня працівників органів ДПС;
- ✓ удосконалення системи взаємодії підрозділів ДПС, а також взаємодії з іншими органами державної влади в частині обміну інформації.

Одним з основних питань удосконалення податкового законодавства, зокрема Податкового кодексу, є правові відносини платників податків з фіскальними органами. В економічно розвинених країнах вони базуються тільки на положеннях законів. Будь-яке порушення податкового законодавства жорстко карається діючою системою штрафів і санкцій. До того ж, фіскальні органи не роблять відмінності між умисною несплатою податку і його недоплатою внаслідок помилки при обрахунках оподаткованої бази. Суперечки між платником податків та фіскальною службою вирішуються тільки в податкових судах, незалежних від фіскальних органів, і на основі відповідних статей закону. У зв'язку з цим актуальним є питання про розвиток в Україні прецедентного податкового права. Останнє в розвинених країнах – ефективний засіб розвитку податкового законодавства. Кожен випадок розгляду суперечок у суді щодо застосування окремих засад податкового законодавства набирає сили закону і може використовуватися з моменту ухвалення рішення суду іншими платниками податків при обрахунку й сплаті податків. Питання про створення податкових судів в Україні нині відкладене через великі фінансові витрати, проте його не слід ігнорувати в майбутньому. Потребує невідкладного визнання і необхідність застосування у нас прецедентного права, що діє у багатьох економічно розвинених країнах [7, 168].

Отже, вважаємо, що основними напрямками вдосконалення оподаткування суб'єктів малого бізнесу в Україні мають бути такі:

- ✓ побудова стабільної, зрозумілої та цілісної податкової системи з метою визначення збалансованих підходів до фінансового перерозподілу в межах країни й обґрунтування норм оподаткування;
- ✓ послаблення податкового тиску і подальше спрощення податкової системи скасуванням неефективних податків з адміністративного погляду;
- ✓ розширення податкової бази завдяки скасуванню непрозорих податкових пільг, розширенню кола платників податків і оподатковуваних доходів у відповідності з критерієм «доцільності» і принципом «соціальної справедливості»;
- ✓ вирішення ряду проблем, пов'язаних зі стягненням податків і контролем за дотриманням податкового законодавства;
- ✓ зниження податкового тиску до теоретично допустимого рівня;
- ✓ забезпечення стабільності податкового законодавства;



- ✓ узгодженість усіх елементів в межах єдиного податково-правового простору;
- ✓ надання гнучкості системі оподаткування, за допомогою ставок оподаткування стимулювати прогресивні й обмежувати негативні явища, що безпосередньо впливають на стан національної економіки;
- ✓ ефективно структурувати систему оподаткування на користь прямого оподаткування майна, капіталу, землі.

Разом з тим, необхідно: реформувати податкову систему шляхом її лібералізації і децентралізації;

- ✓ забезпечити збалансованість інтересів держави та її регіонів, регіонів між собою з метою стабільності адміністративно-територіального устрою країни;
- ✓ запровадити заходи щодо податкового стимулювання інвестиційного процесу і спрямування коштів підприємств малого бізнесу на вдосконалення і розширення виробничої діяльності, розвиток малого підприємництва, підтримку пріоритетних галузей національної економіки.

Проте окремі норми Податкового кодексу обумовлюють виникнення небажаної внутрішньої податкової конкуренції між регіонами України. Чинна податкова система України у зв'язку з великим податковим навантаженням на суб'єктів малого підприємництва не тільки не сприяє становленню ринкових відносин, а й обмежує розвиток підприємницької та інвестиційної діяльності, не стимулює населення до чесної праці, накопичення власності, не сприяє досягненню соціальних і політичних цілей реформування суспільства у напрямку соціально орієнтованої ринкової економіки [8, 188].

Податкова реформа в Україні реалізується, незважаючи на економічну кризу.

Результати дослідження показали, що Податковий кодекс не вирішив усі питання вдосконалення системи оподаткування суб'єктів малого бізнесу в Україні, але його започаткування є великим поступом у майбутнє. Реалізація податкової реформи має відбуватися цілеспрямовано, системно, відкрито, виважено, поступово в часі.

Таким чином, реформувати чинну податкову систему щодо оподаткування суб'єктів малого підприємництва необхідно, на нашу думку, в таких напрямках:

- ✓ створення сприятливих податкових умов для вітчизняних товаровиробників;
- ✓ стимулювання вкладення коштів у інвестиційні програми;
- ✓ поетапне зниження податкового навантаження за рахунок скасування неефективних (затратних) податків і зборів;
- ✓ підвищення фіскальної ефективності податків на основі розширення бази оподаткування;
- ✓ формування доходів бюджетів усіх рівнів на основі здійснення збалансованої бюджетної політики на середньотермінову перспективу і спрямування податкових надходжень у сфери, від яких залежить довготермінове економічне зростання.



З метою формування раціональної податкової системи необхідно використовувати регулюючу функцію податкової системи у вигляді надання пільгового оподаткування, зробити пільги більш прозорими та підвищити їх стимулюючі й регулюючі властивості. Виконання цих та інших завдань приведе до успішного досягнення наміченої мети реформування податкової системи держави – формування максимально досконалої системи оподаткування, зокрема, суб'єктів малого підприємництва в Україні і, як результат, економічного зростання загалом.

*Levshuk A. Improvement of taxation of small business of Ukraine and guiding out of black economy of his economic activity. The modern state and problems of the tax system of small business of Ukraine entities is described in the article, with the purpose of forming of basic directions of improvement of taxation of small business of Ukraine.*

**Key words:** small business, small business entities, tax system, taxes, black economy.

*Левшук А. А. Усовершенствование налогообложения малого бизнеса Украины и выведение с тени его хозяйственной деятельности. Охарактеризованы современное состояние и проблемы налоговой системы субъектов малого предпринимательства Украины с целью формирования основных направлений усовершенствования налогообложения малого бизнеса Украины.*

**Ключевые слова:** малый бизнес, субъекты малого предпринимательства, налоговая система, налоги, теневая экономика.

### Література

1. Варналій З. Основи підприємництва : навч. посіб. / З. Варналій. – К. : Техніка, 2002. – 158 с.
2. Засянська О. В. Теоретичні основи боротьби з тіньовою економікою / О. В. Засянська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 76–84.
3. Кондрат І. Ю. Тіньова економіка: сутність та сучасний стан в Україні / І. Ю. Кондрат, Т. П. Миндюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.2. – С. 186–188.
4. Кунченко М. Система має працювати / М. Кунченко // Вісник УСПП. – 2011. – № 1. – С. 11–13.
5. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу : моногр. / А. І. Бутенко, М. П. Войнаренко, В. І. Ляшенко та ін. ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2011. – 326 с.
6. Податковий кодекс України від 02. 12. 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
7. Попов Ю. Н. Теневая экономика в системе рыночного хозяйства / Ю. Н. Попов, М. Е. Тарасов. – М. : Дело, 2005. – 240 с.
8. Теневая экономика / под ред. Н. Д. Эришвили, Н. В. Артемьева. – М. : Закон и право, 2007. – 448 с.
9. Турчинов О. В. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження / О. В. Турчинов. – К. : АртЕК, 1995. – С. 32.
10. Walton G. M. Understanding Economics Today / G. M. Walton, C. Wykoff. – Boston : Irwin, 1994. – P. 110.



УДК 331.101

Ліповка А., Закірова А.

## РЕАЛІЗАЦІЯ ФУНКЦІЙ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ В ПРОЕКТНІЙ РОБОТІ

*У загальних рисах охарактеризовано поняття проектної роботи. Сформульовані умови ефективності проекту, детально проаналізовано етапи його виконання. Розглянуто різні методи управління проектними роботами.*

**Ключові слова:** проектна робота, людський ресурс, функції управління людським ресурсом, управління за метою.

В современной организации проект является одним из самых популярных видов работы вследствие того, что в широком смысле под проектом понимают групповую деятельность, имеющую четко поставленную цель, ориентацию во времени и ограниченный бюджет. Следуя данному определению, к проекту можно отнести неограниченный спектр действий, начиная от проведения городского субботника и заканчивая постройкой многоквартирного жилого комплекса.

Каким бы не был проект, есть ряд условий, от которых зависит уровень его эффективности:

- 1) постановка SMART-целей или -цели;
- 2) наличие всех необходимых ресурсов в нужном объеме согласно плану;
- 3) корректный контроль качества выполнения плана проекта.

В данной статье мы сосредоточимся на втором условии эффективности проектной работы, в частности на наличии человеческих ресурсов, критически важных для реализации любого вида проекта. Для четкого понимания сущности человеческих ресурсов ниже приведено наиболее приемлемое определение.

Человеческие ресурсы (ЧР) – это совокупность личностей, каждая из которых обладает особой индивидуальностью, интеллектом, способностью к саморазвитию, творчеству [1]. Управление этим непростым видом активов организации представляет собой непрерывный вид деятельности менеджера любого звена, в рамках данной работы – проектного менеджера или руководителя проекта.

Управление человеческими ресурсами (УЧР), в свою очередь, представляет деятельность по планированию, привлечению, формированию и сохранению квалифицированных человеческих ресурсов для достижения целей организации.

Приведенные выше дефиниции человеческих ресурсов и управления человеческими ресурсами подчеркивают важность правильного понимания, высокого уважения и равного отношения к людям, принимающим участие в проектной работе. Исходя из критического характера наличия необходимых ЧР, выделим функции управления человеческими ресурсами, обеспечивающие эф-





фективную реализацию проекта. Данные функции и логическая последовательность их осуществления отражены на рисунке 1.



Рис. 1. Функции УЧР при проектно-ориентированном подходе

*Привлечение нужных людей для участия в проекте* является первым шагом в работе с человеческими ресурсами в рамках проектной деятельности. Источники привлечения могут быть как внешними, так и внутренними. Тем не менее, для проектной работы, по мнению авторов, предпочтительным остается обращение в первую очередь к внутренним источникам набора, ввиду ограниченности проектов во времени и высокой важности знания специфики работы. Несмотря на то, что привлечение будет происходить главным образом из сотрудников, уже работающих в организации, важность данной функции не должна быть снижена. Для высокой результативности привлечения следует выполнить ряд условий: сделать проект интересным для кандидатов, включив в объявление о нем сильные стороны предстоящей проектной работы, позиционировать работу в проекте как престижную и перспективную, правильно компенсировать данный вид деятельности.

*Отбор кандидатов в члены проекта.* Ввиду того, что проектная работа является групповой, а для большего успеха проекта она вообще должна быть командной, при отборе кандидатов следует сформировать два блока критериев: первый – профессиональный, второй – проектно ориентированный. Первый блок критериев должен охватывать требования к уровню образования, квалификации, профессионального опыта и другие специфические характеристики, необходимые для выполнения обязанностей в рамках конкретного проекта. В свою очередь, проектно ориентированный блок критериев должен предусмат-



ривать: умение работать в команде, ориентацию на коллективизм, опыт реализации проектов, желание участвовать в групповой работе. Сотрудники, ответственные за отбор претендентов, должны ясно осознавать, что синергия профессиональных и проектно ориентированных характеристик кандидатов является залогом успеха проекта, в то время, как игнорирование того или иного блока критериев отбора станет результатом его низкой эффективности. На усмотрение организации могут быть применены следующие методы отбора: анализ резюме, анкет, заполненных форм сотрудников, находящихся в базе данных компании, тестирование на определение уровня профессионализма, склонности к проектной работе, ассесмент-центр и другие. Что касается интервью, то оно должно быть обязательно введено в процесс отбора, вследствие необходимости личной беседы с каждым из кандидатов для выявления их готовности к участию, уровня мотивации и понимания перспективной проектной работы.

*Ориентация и обучение работе в проекте* должны быть осуществлены для утвержденных членов проектной группы. Безусловно, прежде чем начать обучение, необходимо определить потребность в нем, т. е. тщательно изучить уже имеющийся задел знаний, умений и навыков участников проекта по каждому из приведенных пунктов. Принимая во внимание специфический характер проектной формы работы, необходимо провести обучение с освещением следующей тематики:

1. Введение в проектную работу: цели, задачи, сущность, особенности.
2. Работа в команде и тимбилдинг: роли членов команды, командный дух, сложности работы в команде и методы их преодоления.
3. Бизнес-коммуникации и эмоциональная компетентность.
4. Работа со специализированным программным обеспечением, например, Microsoft Project, OpenProj, TeamLab, Concept Draw MindMap и др.

Отдельным вопросом является обучение руководителя проекта, который должен уметь создавать чувство общей цели, знать принципы формирования эффективной команды, поощрять кросс-функциональное сотрудничество между членами, быть способным определять причины конфликтов и применять методы их разрешения [2, 182].

*Стимулирование труда членов проектной группы.* Эффективное стимулирование труда участников проекта должно быть основано на знании современных мотивационных концепций, изучении потребностей членов проекта, умении руководителя вдохновлять на упорный труд и наличии необходимых материальных ресурсов в организации. Являясь внешним воздействием на человека, стимулирование должно вести к созданию мотивов, которые, в свою очередь, будут направлять усилия участников проекта на достижение высоких результатов. Мотивационные концепции описаны практически в каждом учебнике по менеджменту, а изучить потребности членов проекта можно путем их анкетирования. В то же время следует четко понимать, что само по себе участие в проекте должно выступать одним из основных мотивов. Достигнуть этого можно путем позитивного позиционирования проекта, постановки сложных,



но реальных целей, наделения участников проекта широкими полномочиями в принятии самостоятельных решений по большинству ключевых вопросов, снижения уровня контроля со стороны высшего руководства и отношения к членам проекта как к профессионалам.

Нельзя недооценивать роль руководителя проекта. Именно он должен явиться идейным вдохновителем участников, пропагандируя групповые цели, сплачивая эффективную команду и заражая личным примером приверженности проекту и организации. Благодаря его лидерским качествам, можно сэкономить финансы на материальном стимулировании человеческих ресурсов.

*Оценка результативности труда.* Вклад участников в реализацию проекта должен быть корректно и справедливо оценен посредством установки четких стандартов и требований к выполнению работы, основанных на поставленных целях и ожидаемых результатах. Лучшим вариантом будет являться постановка общих целей для всех участников, ориентация на коллективный результат, что приведет к прямой зависимости членов проекта и заинтересованности в общем итоге, нежели в выполнении сугубо своей роли в проекте. Тем не менее, для снижения вероятности феномена «социального паразитирования» руководителю необходимо обеспечивать регулярную обратную связь об индивидуальном вкладе каждого члена проекта в конечный результат. Оценку можно осуществлять на основе популярного метода Management by objectives (управление по целям) с учетом Goal-setting theory (мотивационной концепции о постановке целей).

*Компенсацию работы членов проектной группы* следует непосредственно связать с уровнем достижения запланированных результатов. Безусловно, должно производиться премирование за досрочное выполнение работы или за превышение показателей качества ее выполнения. Желательно, чтобы компенсация усилий членов проектной группы имела структуру, отличающуюся от оплаты труда сотрудников, не вовлеченных в проект, тем самым демонстрируя особый статус ее участников. Для того, чтобы члены проекта эффективно работали, рекомендуют применять участие сотрудников в прибылях предприятия (gainsharing) – метод компенсации, основанный на распределении между работниками доли от чистой прибыли проекта, полученной за счет сэкономленных средств на основе повышения качества работы, увеличения скорости ее выполнения, применения меньшего количества расходного материала и т. п. [3].

Подводя итоги, подчеркнем полную зависимость результатов проекта от тех человеческих ресурсов, которые в нем участвуют. Повысить эффективность реализации проекта можно посредством качественного выполнения определенных функций УЧР, в частности – привлечения, отбора, ориентации, обучения, стимулирования, оценки и компенсации труда, адаптированных по своему содержанию к требованиям конкретной проектной работы.



*Lipovka A., Zakirova A. **Realization of human resources management in the project work.** The article gives an overview of the concept of the project work. It formulates the conditions that make the project effective. The paper analyzes in detail the stages of the project work. Various methods of managing of the project work are proposed.*

**Key words:** project work, human resource, functions of human resources management, management by objectives.

*Липовка А. В., Закирова А. Т. **Реализация функций управления человеческими ресурсами в проектной работе.** В общих чертах охарактеризовано понятие проектной работы. Сформулированы условия эффективности проекта, детально проанализированы этапы его выполнения. Рассмотрены различные методы управления проектными работами.*

**Ключевые слова:** проектная работа, человеческий ресурс, функции управления человеческим ресурсом, управление по целям.

### **Литература**

1. *Веснин В. Р.* Управление персоналом. Теория и практика : учеб. / В. Р. Веснин. – М. : Проспект, 2009. – С. 223.
2. *Pinto J. K.* Project Management: Achieving Competitive Advantage / J. K. Pinto. – New Jersey : Pearson Education, Prentice Hall, 2007. – P. 182.
3. *Williams Ch.* Principles of Management / Ch. Williams. – 6<sup>th</sup> International edition. – New York : Cengage Learning, 2010. – P. 390.



УДК 657.421.3:658.115]-047.64(477)(045)

Литвиненко Е.

## МЕТОДИКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ КОНТРОЛЮ НЕФІНАНСОВИХ АКТИВІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

*Ідентифіковано основні недоліки системи контролю нефінансових активів бюджетних установ, що унеможливають своєчасну адаптацію до змін, та доведено, що система контролю нефінансових активів бюджетних установ має складатися з трьох етапів (стадій). До таких стадій доцільно віднести забезпечення контрольних дій, основну частину (дослідження) та підготовку звіту за результатами перевірки. Ефективність цієї системи залежить від ефективного багатокомпонентного контролю на усіх стадіях.*

**Ключові слова:** нефінансові активи, етапи контролю, документальний контроль.

В Україні відбуваються зміни у системі обліку в бюджетних установах із введенням у дію Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі. Вони прийняті відповідно до Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 рр. [6]. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі регламентують облік за різними об'єктами і переважно відповідають міжнародним стандартам. Порівняно з чинною практикою бюджетного обліку в документ внесено ряд вагомих змін, що суттєво впливатимуть на розкриття облікової інформації. Відбувається трансформація об'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі, виникають нові укрупнені об'єкти обліку, зокрема нефінансові активи. До нефінансових активів віднесені основні засоби, нематеріальні активи, незавершені капітальні інвестиції, запаси, малоцінні та швидкозношувані предмети, готова продукція, інші нефінансові активи [3].

Питання обліку необоротних активів у бюджетних установах досліджує ряд учених, серед них провідне місце посідають Ф. Бутинець, Л. Гуцайлюк, Р. Дзога, С. Свірко та ін. Також у вітчизняній науковій літературі, присвяченій питанням обліку в бюджетних установах, науковці вивчають питання модернізації бюджетного обліку, що відбувається на тлі зазначених змін. Зокрема, за останні роки внесок у наукове обґрунтування згаданих проблем зробили О. Дорошенко, Т. Єфіменко, С. Свірко, Н. Сушко та ін. Проте науковці недостатньо висвітлюють і досліджують питання контролю нефінансових активів. Зокрема, потребують детальнішого вивчення методика та організація державного фінансового контролю нефінансових активів бюджетних установ.

Мета статті – розглянути методику та організацію контролю нефінансових активів бюджетних установ на тлі трансформаційних процесів, що відбу-



ваються в державному секторі у контексті прийнятих відповідно до Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 рр. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі.

Нестабільна політична ситуація в Україні, можливість і наявна практика неоднозначного трактування законодавчих актів, недосконалість нормативно-правового забезпечення певних напрямків діяльності є сприятливим підґрунтям для різного роду зловживань у сфері використання бюджетних коштів. Попередження, виявлення та ліквідацію таких порушень покликана забезпечувати система державного фінансового контролю [5].

Сучасний незадовільний стан сфери державних фінансів є результатом системних недоліків правової регламентації, бюджетного планування, використання бюджетних ресурсів, контролю за таким використанням. У даних умовах традиційні методи контролю, що їх використовували протягом тривалого часу, не дають змоги впливати на ситуацію і не виявляють своєї результативності. Фінансова дисципліна та відповідальність перебувають на низькому рівні, що, безперечно, посилює відмінний синергетичний ефект незаконного та неефективного використання бюджетних коштів [4].

Основними завданнями контролю операцій з нефінансовими активами бюджетної установи є контроль за їх наявністю, правильністю їх оцінювання, відповідним використанням та збереженням, а також виявлення і попередження порушень, пов'язаних з діями над активами. Для того, щоб уникнути неправомірних дій, і для якомога точнішого виявлення помилок необхідно посилити внутрішній контроль щодо повноти оприбуткування, стану збереження та використання придбаних нефінансових активів.

Провідну методологічну роль у розвитку вітчизняної системи державного фінансового контролю й аудиту забезпечує Державна фінансова інспекція України, утворена 23 квітня 2011 р. Держфінінспекція України є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовує і координує Кабінет Міністрів України через міністра фінансів України, належить до системи органів виконавчої влади і забезпечує реалізацію державної політики у сфері державного фінансового контролю.

Організація процесу державного фінансового контролю нефінансових активів має передбачати три стадії його проведення: забезпечення контрольних дій, основна (дослідження), підготовка звіту за результатами перевірки.

Перша стадія – забезпечення контрольних дій – характерна найбільшим навантаженням. Вона охоплює три контрольних процеси, які передують безпосередньому проведенню перевірки [2] :

- 1) фінансовий моніторинг;
- 2) попереднє ознайомлення з підконтрольним об'єктом (вибір проблеми для контролю);
- 3) планування державного фінансового контролю.



Друга, основна стадія державного фінансового контролю – дослідження – охоплює збір інформації, її узагальнення, підготовку висновків щодо підтвердження чи спростування висунутої гіпотези наявності проблеми.

Завершальна стадія організації проведення перевірки – складання звіту за результатами перевірки.

Державний фінансовий контроль у процесі функціонування сформував свій метод, який характерний використанням загальнонаукових і специфічних методичних прийомів та способів контролю.

Метод фінансового контролю – це сукупність прийомів і способів, за допомогою яких вивчають фінансово-господарську діяльність підприємств організацій.

Розглянемо методичні прийоми, що необхідно використовувати при здійсненні контролю нефінансових активів.

Методичні прийоми і способи фінансового контролю поділяються на дві групи: загальнонаукові та специфічні.

Загальнонаукові методичні прийоми і способи фінансового контролю охоплюють аналіз і синтез, індукцію і дедукцію, аналогію і моделювання, абстрагування і конкретизацію, системний аналіз, функціонально-вартісний аналіз.

Специфічні методичні прийоми фінансового контролю – прийоми, вироблені практикою контрольно-ревізійної роботи на основі досягнень економічної науки. Їх класифікують за двома групами [1]:

1) методичні прийоми фактичного контролю:

- ✓ інвентаризація – це спосіб контролю фактичної наявності необоротних активів та відповідності даним бухгалтерського обліку на одну й ту саму дату. Для початку проведення інвентаризації видають відповідний наказ на проведення інвентаризації, в якому зазначають склад комісії з проведення інвентаризації; вказують, що саме підлягає інвентаризації; в присутності яких осіб проводять інвентаризацію; яким чином узагальнюють результати проведеної інвентаризації. Її результати наводять в інвентаризаційному описі;
- ✓ спостереження (обстеження) – прийоми фактичного контролю стану об'єктів, їх якісних характеристик. Наприклад, при контролі дотримання правил безпеки зберігання матеріальних цінностей, основних засобів, умов збереження, порядку видачі матеріальних цінностей у структурні підрозділи установи тощо;
- ✓ експертно-лабораторний аналіз – прийом фактичного контролю якості сировини, матеріалів, готової продукції. Застосовують для перевірки дотримання діючих стандартів і рецептур виготовлення продукції у харчовій, хімічній промисловості при випуску продовольчих чи непродовольчих товарів;
- ✓ контрольний запуск сировини і матеріалів у виробництво застосовують для перевірки обсягів виходу готової продукції в переробній промисловості. При цій формі контролю перевіряють усь технологічний процес,



починаючи зі зважування сировини і допоміжних матеріалів, їх обробки й закінчуючи зважуванням готової продукції. Це дає можливість перевірити фактичний вихід продукції та обсяги витрат сировини і допоміжних матеріалів, порівняти з даними обліку до контрольного запуску, встановити необліковані надлишки матеріальних цінностей і пов'язані з цим зловживання, що можуть виникнути надалі;

2) методичні прийоми документального контролю:

- ✓ нормативно-правова перевірка – належить до основних методичних прийомів документального контролю фінансово-господарської діяльності бюджетної установи. Сутність цієї форми контролю в тому, що за змістом господарської операції, відображеної у документі, встановлюють, чи не суперечить вона законодавчим нормам. Перевіряють правильність документального оформлення оприбуткування, руху та вибуття необоротних активів; правильність оформлення операцій, пов'язаних із нефінансовими активами;
- ✓ формальна перевірка документів – застосовують для контролю дотримання діючих форм документів, послідовності, повноти і правильності заповнення їх реквізитів, наявності відповідних підписів у документах;
- ✓ арифметична перевірка документів – охоплює контроль проведених у документі обчислень, підрахунків у підсумках, що здійснюють при оформленні та опрацюванні документів;
- ✓ експертна перевірка документів – це детальне поглиблене дослідження достовірності документа про господарську операцію за наявності ознак недоброякісних документів. До останніх належать такі, що складені з порушенням вимог нормативних актів з бухгалтерського обліку щодо форми і заповнення реквізитів документа, застосовуваних способів внесення правомірних виправлень. Експертна перевірка документів доповнює формальну й арифметичну перевірки при виявленні в окремих реквізитах документа ознак підробки;
- ✓ зустрічна перевірка документів – один з ефективних прийомів документального контролю достовірності відображення в документах господарських операцій. Суть такої перевірки полягає в дослідженні достовірності документів шляхом зіставлення їх і записів у облікових реєстрах, що належать до одних і тих самих або різних, але взаємопов'язаних господарських операцій установи, в якій проводять аудит, та установ або організацій, з якими вона має господарські відносини;
- ✓ логічну перевірку документів як методичний прийом контролю застосовують при дослідженні достовірності господарських операцій, коли в аудитора виникають сумніви щодо обсягів у кількісному і вартісному значеннях окремих показників;
- ✓ контрольні порівняння на збалансованість окремих показників застосовують для контролю правильності оприбуткування та списання на ви-





трати, видатки окремих сортів, матеріальних цінностей, достовірності аналітичного обліку, якщо в бухгалтерії ведуть тільки вартісний (сумовий) облік матеріальних цінностей, а також коли аналітичний облік – запущений;

- ✓ перевірка правильності відображення господарських операцій з даних документів у реєстрах бухгалтерського обліку – контролюють правильність визначення кореспонденції рахунків, враховуючи зміст господарської операції, відображеної в документі, повнота наявності та відповідності документів за здійсненими в облікових реєстрах записами на рахунках бухгалтерського обліку;
- ✓ аналітична перевірка звітів і балансів – полягає в дослідженні обґрунтованості показників звітності і балансів з даними бухгалтерського аналітичного та синтетичного обліку.

Система внутрішнього контролю операцій з обліку необоротних активів повинна охоплювати контроль:

- ✓ укладення договорів про матеріальну відповідальність і стан закріплення всіх необоротних активів за матеріально відповідальними особами;
- ✓ дотримання бюджетною установою періодичності та порядку проведення інвентаризації необоротних активів і запасів, правильність оформлення та відображення в бухгалтерському обліку її результатів;
- ✓ стану збереження необоротних активів;
- ✓ своєчасності, повноти і правильності оприбуткування придбаних (безкоштовно одержаних) необоротних активів;
- ✓ дотримання законодавства при списанні (відчуженні) необоротних активів;
- ✓ дотримання законодавства при нарахуванні зносу необоротних активів;
- ✓ дотримання законодавства при проведенні індексації, дооцінок та іншого перегляду вартості необоротних активів [7].

Отже, система державного фінансового контролю потребує вдосконалення. Зокрема необхідні подальше вивчення та вдосконалення на практиці організації і методики контролю господарської діяльності бюджетних установ ділянки обліку нефінансових активів, оскільки це новий комплексний об'єкт обліку.

*Lytvynenko E. Methodology and organization of control over non-financial assets. In this article the author has identified the major deficiencies in control over non-financial assets of budgetary institutions that prevent timely adaptation to changes. The author has proved that the system of control over non-financial assets of budgetary institutions shall consist of three stages. These stages include the following: measures aimed to provide audit trail, basic stage (research) and preparing a report on the audit. The effectiveness of this system depends on effective control at every stage.*

**Key words:** non-financial assets, stages of control, documentary control.



*Литвиненко Э. И. Методика и организация контроля нефинансовых активов бюджетных учреждений. Идентифицировано основные недостатки системы контроля нефинансовых активов бюджетных учреждений, которые делают невозможным своевременную адаптацию к изменениям, и доказано, что система контроля нефинансовых активов бюджетных учреждений должна состоять из трех этапов (стадий). К таким стадиям целесообразно отнести обеспечение контрольных действий, основную часть (исследование) и подготовку отчета по результатам проверки. Эффективность данной системы зависит от эффективности многокомпонентного контроля на всех стадиях.*

**Ключевые слова:** нефинансовые активы, этапы контроля, документальный контроль.

### **Література**

1. Гуцаленко Л. В. Державний фінансовий контроль : навч. посіб. / Л. В. Гуцаленко, В. А. Дерій, М. М. Коцупатрий. – К. : ЦУЛ, 2009. – 424 с.
2. Дрозд І. К. Державний фінансовий контроль : навч. посіб. / І. К. Дрозд, В. О. Шевчук. – К. : ТОВ «Імекс-ЛТД», 2007. – 304 с.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс] : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 12. 10. 2010 р. № 1202. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
4. Прохорова О. С. Напрями реформування обліку і контролю в бюджетних установах / О. С. Прохорова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2008. – № 3. – С. 224–229.
5. Романченко Ю. О. Облік у бюджетних установах: стан та перспективи розвитку / Ю. О. Романченко // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 1. – С. 40–42.
6. Стратегія модернізації системи обліку в державному секторі на 2007–2015 роки [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 16. 01. 2007 р. № 34 // Сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
7. Чадченко О. С. Особливості контролю за ефективністю використання необоротних активів бюджетних установ / О. С. Чадченко // Управління розвитком. – 2013. – № 17 (157). – С. 44–46.



УДК 336.61

Магурчак Т.

## АУДИТ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ

*Проаналізовано сутність та розкрито основні підходи вітчизняних і зарубіжних науковців до визначення понять «аудит», «контроль», «державний фінансовий аудит» та «аудит державних фінансів». Виділено ключові ознаки аудиту як форми контролю. На основі дослідження сформульовано визначення термінів «аудит» та «аудит державних фінансів». Розкрито сутність та причини необхідності розмежування понять «державний фінансовий аудит» та «аудит державних фінансів»*

**Ключові слова:** фінансовий контроль, аудит, фінансовий аудит, державний фінансовий аудит, аудит державних фінансів.

Розвиток економіки, соціальної сфери та суспільства на сучасному етапі потребує нового концептуального підходу до розуміння сутності контролю за фінансовими ресурсами держави. Актуалізується потреба глибокого теоретичного осмислення формування єдиної системи контролю, яка б обґрунтувала взаємозв'язок і взаємозумовленість усіх її складових та увібрала досягнення світової економічної думки.

Сьогодні особливо важливим є питання ролі аудиту державних фінансів у системі фінансового контролю в Україні, без вирішення якого неможливо забезпечити поступальний соціально-економічний розвиток, ефективне використання державної власності, становлення в Україні громадянського суспільства.

Проблеми побудови сучасної системи державного фінансового контролю та аудиту як його форми в Україні висвітлені у працях багатьох вітчизняних науковців і практиків, серед яких Е. Вознесенський, Л. Вороніна, Є. Калюга, Л. Крамаровський, Є. Коломін, М. Кужельний, В. Мельничук, І. Стефанюк, І. Чумакова, В. Шевчук, С. Шохін, А. Юхимчук та ін. У більшості робіт розглянуто проблеми вдосконалення методики проведення контрольних заходів, застосування новітніх прийомів контролю, оцінювання ефективності фінансового контролю й аудиту тощо.

Нині при висвітленні в монографіях і наукових статтях окремих питань, присвячених фінансовому контролю, переважна більшість вітчизняних дослідників приділяє увагу тільки державному фінансовому аудиту, тобто аудиту за державними фінансами саме з боку державних аудиторів, які є внутрішніми для системи державного управління. Питання щодо аудиту державних фінансів з боку недержавних суб'єктів, зовнішніх стосовно системи державного управління залишилося практично невисвітленим.

Метою дослідження є розроблення теоретичних та методологічних положень і практичних рекомендацій щодо визначення сутності понять «аудит» й «аудит державних фінансів».

Управління визначає рівень життя населення в будь-якій країні; як зазначив П. Друкер, «немає бідних країн – є країни, погано керовані» [15]. Роль управління в світі надзвичайно велика. За його допомогою приводяться в рух все людство і величезні маси різноманітних ресурсів. Однією з найважливіших функцій управління є контроль. Будь-який вид управління неможливий без чітко організованої системи контролю, тому що не можна ефективно управляти, не перевіряючи виконання намічених вимог та не виявляючи фактичного стану на управлінських об'єктах.

За визначенням В. Максимової, «контроль і його результати виступають базою, яка слугує основою для прийняття наступних рішень з метою подальшого вдосконалення діяльності організації, підвищення її ефективності, результатів чи прибутковості» [8, 316].

У цьому значенні контроль, будучи самостійною функцією управління, є засобом установаження зворотних зв'язків, завдяки чому керівний орган (суб'єкт управління) може простежити хід виконання прийнятих рішень. Це дає можливість своєчасно реагувати на відхилення в роботі підконтрольного об'єкта від заданої програми та вносити відповідні корективи у його діяльність.

Аудит як форма контролю виник на початку XIX ст., сформований унаслідок ускладнень відносин у діловому світі. У цей час відбулися зміни у фінансовій звітності, зокрема, економіка Великобританії виросла і ринки капіталу були змінені в результаті розширення банків та інвестицій. Це привело до поділу власності та контролю в компаніях і необхідності аудиторських перевірок, розроблених як спосіб захисту інтересів акціонерів. Актом 1900 р. у Великобританії було затверджене загальне юридичне зобов'язання стосовно здійснення щорічних аудитів для зареєстрованих акціонерних компаній [14, 8].

Зарубіжні автори, наприклад, Д. Рой, говорять про те, що спочатку на Заході аудит становив лише перевірку та підтвердження достовірності бухгалтерської звітності й інших документів. Згодом аудит набрав форми системно орієнтованого, практикуючи аудиторів-професіоналів почали більш уважно вивчати відносини між організаторами та виконавцями бізнесу своїх клієнтів.

Спеціалістів із аудиту в різних країнах називають по-різному: у США – громадськими бухгалтерами; в Англії і англосаксонських країнах – ревізорами або присяжними бухгалтерами; ФРН – контролерами господарства, контролерами книг; в країнах СНД – аудиторами. Незважаючи на різне найменування фахівців з аудиту, всі вони виконують одну функцію – перевіряють діяльність господарюючих суб'єктів та відображення її в обліку й звітності з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність у всіх суттєвих аспектах та відповідність положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) вимогам нормативно-правових документів, у т. ч. для запобігання зловживанням і помилкам у сплаті податків до



державного й місцевого бюджетів, громадських і державних фінансових фондів, та складають об'єктивні (незалежні) висновки з відображенням думки (або судження) аудитора про результати перевірки, які надають зацікавленим особам.

Історично аудит виник як спосіб реалізації контролю з метою забезпечення підзвітності в умовах, коли безпосередній контроль неможливий через те, що суб'єкт контролю перебуває поза межами господарської системи. Переважна більшість українських і західних економістів, зокрема Л. Дікань [7, 21], вважають що аудит – це одна з форм контролю.

Згідно з класичним визначенням, «контроль», який є самостійною функцією управління, служить засобом установлення зворотних зв'язків, завдяки чому керівний орган (суб'єкт управління) може простежити хід виконання прийнятих рішень. У будь-якій системі завжди є кілька рівнів контролю. Контроль здійснюють на етапі складання фінансової звітності, як відзначив ще в XIX ст. італійський учений Ф. Беста (1845–1923), котрий ототожнював ведення бухгалтерського обліку з господарським контролем, позаяк він «має змусити кожного працівника бути чесним, навіть якщо це буде і проти його волі» [10]. Контроль здійснюють на всіх рівнях усередині організаційної структури; контроль здійснюють державні органи, які є зовнішніми стосовно системи, і контроль здійснюють власники, які є керівним органом стосовно ради директорів; саме аудит дає можливість власникам та іншим користувачам інформації здійснювати контроль, особливо він актуальний у ситуації, коли вони не мають змоги здійснювати всі інші види контролю.

Як видно з наведеного, хоч «аудит» і «контроль» дуже схожі за сутністю, поняття «контроль» значно ширше, оскільки аудит виник за необхідності контролю, тоді як інші його форми неможливо здійснювати. Отже аудиту притаманні певні ознаки, які не характерні для інших форм контролю:

- ✓ аудит здійснюють тільки люди, на відміну від інших форм контролю, які можуть бути здійснені й автоматично.
- ✓ аудит може здійснювати тільки незалежна стосовно безпосереднього об'єкта аудита особа;
- ✓ аудит – це систематичний, плановий процес; не всі форми контролю відповідають цій вимозі.

Деякі українськими автори, зокрема Н. Бондаренко [2, 101], пропонують виділяти аудит як окрему функцію управління. На нашу думку, такі погляди сформувалися внаслідок неточних перекладів трактувань поняття «аудит» із західної літератури. Оскільки в англійській літературі нема чіткого та обґрунтованого теоретичного розмежування між термінами «контроль» й «аудит», то можна говорити про певні традиції вживання окремих термінів, що склались історично. Аудит набув більшого розвитку в країнах із західною економікою, оскільки там переважала приватна власність і були розмежовані поняття «власність» та «операційний менеджмент», що стало рушійною силою для поділу контролю на прямий та непрямий (незалежний) контроль, який і отримав назву



«аудит». Там аудит поширений в усіх сферах, і відомо багато видів аудиту, залежно від предмета дослідження, наприклад екологічний, технічний і т. д. В останні роки у практиці особливого розвитку набула порівняно нова форма аудиту – внутрішній аудит; його проводить не зовнішній аудитор, а здійснюють працівники компанії. Враховуючи це, багато українських учених доходять висновку що внутрішній аудит може замінити внутрішній контроль. Зокрема, Р. Алборов вважає, що «внутрішній аудит – це фактично внутрішньогосподарський контроль» [1, 13], а О. Редько у висновках до своєї монографії з проблем аудиту зазначив: «Контроль повинен прийняти нові, до цього часу невідомі форми, тому всі суб'єкти контролю називатимуться аудиторами, а сам контроль – аудитом» [11, 480], фактично пропонуючи перейти від термінології «контролю» до «аудиту», вважаючи її більш доречною в сучасних умовах. Ми погоджуємося з ученим у частині, що контроль має набути нових, досі невідомих форм, проте хочемо зазначити, що всі види аудиту є новими формами контролю. Однак, якщо розглянути наведене в Міжнародних стандартах професійної практики внутрішніх аудиторів визначення аудиту, яке дає розуміння його основної мети, характеру і масштабів роботи: «Внутрішній аудит є незалежною діяльністю з надання об'єктивних гарантій і консультативної діяльності, призначений для додавання вартості і поліпшення діяльності організації. Він допомагає організації досягти поставлених цілей, використовуючи систематизований і послідовний підхід до оцінки і підвищення ефективності процесів управління ризиками, контролю та корпоративного управління», то можна зробити однозначний висновок, що внутрішній аудит сповна відповідає ознакам аудиту як формі фінансового контролю. А завдання внутрішнього аудиту – в доповненні та поліпшенні системи внутрішнього контролю, і в жодному випадку аудит не може замінити її.

Історично найбільшого поширення і розвитку набув *фінансовий аудит* як форма незалежного фінансового контролю. Тому багато вчених і практиків пояснюють сутність аудиту саме через призму фінансового аудиту. В умовах ринку підприємства, кредитні установи й інші господарюючі суб'єкти вступають у договірні відносини щодо використання майна, коштів, комерційних операцій та інвестицій. Для прийняття рішень щодо цих відносин необхідно мати можливість одержувати і використовувати достовірну фінансову інформацію про партнерів всіма учасниками угод. Виникнення аудиту в сучасному його розумінні якраз і було зумовлено необхідністю отримання перевіреної фінансової інформації, а це можливо здійснити, тільки впевнившись, що всі господарські операції коректно відображені в бухгалтерській/фінансовій звітності.

Фінансовий аудит є важливим процесом у забезпеченні довіри для будь-якої компанії. Починаючи з перевірок фінансів компанії, практики аудиту набули належної підготовки, щоб могли належним чином відстежувати стан успіху компанії. Аудит додає споживачам, інвесторам і широкій громадськості довіри до компанії. Крім того, він надає в розпорядження ЗМІ належні інструменти, служачи своєрідним охоронцем від шахрайської і недобросовісної діяльності. Хоча детальний аудит провести практично неможливо, «доктор Аудит» –



кращий спосіб для всіх, щоб бути впевненим, що фінансові звіти компанії не містять жодних спотворень [16].

Згідно з загальноприйнятими стандартами INTOSAI, фінансовий аудит – це дослідження фінансової звітності, систем внутрішнього контролю й аудиту та окремих трансакцій у підконтрольних організаціях. На нашу думку, це визначення, як і дефініції, наведені в сучасній економічній літературі, не сповна розкривають суть аудиту фінансів. Вважаємо, що доцільно при визначенні аудиту, й аудиту фінансів зокрема, використовувати системний підхід за найбільш суттєвими його ознаками. Проаналізувавши визначення аудиту, які наводять українські і закордонні вчені, можна виділити ключові ознаки, притаманні аудиту:

- 1) аудит – це систематичний процес;
- 2) аудитор має бути незалежним від контрольної системи і залишатися поза процесом оперативного управління;
- 3) аудит здійснюють компетентні особи (аудитори);
- 4) у процесі аудиту перевіряють господарські операції та їх відображення в бухгалтерській/фінансовій звітності суб'єкта господарювання;
- 5) в процесі аудиту досліджують систему внутрішніх контролів та їх ефективності;
- 6) при аудиті здійснюють кількісне та якісне оцінювання звітності суб'єкта господарювання;
- 7) в результаті аудиту формують висновок (звіт незалежного аудитора), в якому аудитор висловлює думку щодо достовірності, повноти, відповідності встановленим стандартам і законності відображення господарських операцій у звітності.

Отже, аналіз визначень і тлумачень аудиту й фінансового аудиту українськими та зарубіжними авторами дав змогу сформулювати таке визначення фінансового аудиту. Фінансовий аудит – це систематичний процес здійснення компетентним працівником незалежної перевірки об'єктивних даних щодо господарських операцій та їх відображення в бухгалтерській/фінансовій звітності суб'єкта господарювання і проведення кількісного та якісного оцінювання рівня їх відповідності певним критеріям, стандартам та нормам і надання висновків усім зацікавленим користувачам.

І хоча фінансовий аудит набув значного поширення саме в приватному секторі, перші згадки про аудиторів державних фінансів датовані ще 700 р. до н. е., зокрема, стародавні китайські записи свідчать, що у 700 р. до н. е. існувала посада Генерального Аудитора, основним обов'язком якого була гарантія чесності урядових службовців, котрі мають право користування державними грошима і майном [12, 9].

Нині нема жодної країни світу без державного регулювання, адже, як зазначив один з основоположників теорії суспільного вибору Дж. Б'юкенен, держава має забезпечувати індивідів суспільними благами, якими приватний сектор не може задовольнити суспільство («держава, що виробляє»), і захищати права громадян, закріплені у конституційному договорі («держава, що захи-

щає») [5, 47]. Саме держава виконує функції загального регулятора там, де економічні закони не діють. А необхідність державного регулювання зумовила необхідність виникнення такої категорії, як «державні фінанси». Державні фінанси є найважливішим елементом фінансової системи держави, через них держава впливає на економічний і соціальний розвиток країни загалом та окремих її регіонів і соціальних груп населення. А там, де є фінанси, завжди необхідний контроль за їх формуванням та використанням. На нашу думку, громадян країни можна порівняти з міноритарними акціонерами в приватному секторі. Вони є джерелом влади, проте не мають змоги здійснювати щоденний контроль. Природно що, як і акціонерів, котрі вклали свої гроші, громадян цікавить фінансове становище країни. В приватному секторі було сформовано орган, відомий як Рада директорів, що репрезентує акціонерам фінансові результати в кінці кожного фінансового року (або частіше, відповідно до внутрішніх правил, котрі діють в компанії); в державі ці функції виконує парламент (рис. 1).



Рис. 1. Реалізація влади громадянами





Проте так само, як і в акціонерів у приватному секторі, в громадян є проблема довіри щодо чесного і прозорого управління фінансовими ресурсами держави. Отже, виникла потреба в незалежній особі/особах, яка б перевіряла запис господарських операцій і давала громадянам упевненість у державній звітності. Б. Вільямс, экс-генеральний аудитор штату Вікторія (Австралія), в статті «Розуміння сутності аудиту державного управління» [17, 2] звернув увагу на важливу відмінність між аудитом у приватному і державному секторах. Якщо аудитор у приватному секторі, згідно з професійними стандартами, може ігнорувати певні операції в звітності, за умови, що вони не мають суттєвого впливу на відображення фінансового стану компанії, то аудитор державних фінансів у такій ситуації в інтересах громадськості повинен звертати увагу в звіті на всі операції, здійснені без належних на це повноважень, незалежно від суми цих операцій.

Аудит як самостійна форма фінансового контролю виник у зв'язку з необхідністю впевненості користувачів фінансової інформації в її надійності. Громадськість очікує, що ті, хто розпоряджається державними коштами, повинні бути повністю відповідальними за ці кошти. Основна відповідальність за добросчесне та мудре використання державних коштів покладена на міністрів, державні органи та посадових осіб. Аудит державних фінансів є важливою ланкою для підвищення рівня прийняття цієї відповідальності. Він посилює відповідальність як знизу догори до обраних або призначених осіб, котрі надають ресурси, так і назовні до споживачів, платників податків та громадськості в цілому. Аудит державних фінансів в Україні особливо важливий у зв'язку з тим, що, за даними різних інформаційних джерел, у нашій країні розкрадають від 10% до 50% фінансових ресурсів (залежно від галузі економіки, рівня управління, посади чиновника).

Державний фінансовий аудит й аудит державних фінансів – порівняно нові процеси для нашої країни, тому ще немає напрацьованої термінології цих термінів. На думку окремих авторів, запровадження державного фінансового аудиту є лише даниною моді, надуманою справою, адже за багатьма ознаками державний фінансовий аудит і ревізія майже однакові [4]. Є. Мних у монографії «Державний фінансовий аудит: методологія та організація» навів таке визначення: *державний фінансовий аудит* – це перевірка й аналіз стану справ щодо законного та ефективного використання державних чи комунальних коштів і майна, інших активів держави, правильності ведення бухгалтерського обліку й достовірності фінансової звітності, функціонування системи внутрішнього контролю [9, 41]. Проте це визначення більш широкого поняття – «державного фінансового контролю», адже воно не дає змоги зрозуміти сутність саме державного фінансового аудиту як форми контролю, оскільки випускає з поля зору низку притаманних аудиту ключових ознак, серед яких «незалежність», «оцінка», «надання висновків». При цьому вчений наголосив, що державний фінансовий аудит є формою державного фінансового контролю. З термінологією поняття *аудит державних фінансів* ситуація ще складніша. В Україні видано два підручники «Аудит державних фінансів» – О. Шерстюк (2010) [13] та О. Дени-



сюк (2012) [6]. Проте у них не розмежовано поняття «аудит державних фінансів» та «державний фінансовий аудит». Аудит державних фінансів визначено як механізм надання аудитором користувачеві впевненості в тому, що інформація, на підставі якої приймають рішення, пов'язані з управлінням державними фінансами, є надійною, а самі рішення можуть бути визнані адекватними [13, 36]. Незважаючи на те, що дано широке визначення аудиту державних фінансів, сутність аудиту в підручнику розкрито через призму державного контролю та державного фінансового аудиту, не звернуто уваги на практику реалізації аудиту державних фінансів третіми стосовно державної системи аудиторами.

Отже, в процесі дослідження було доведено, що дуже важливо розмежувати два поняття – «аудит державних фінансів» та «державний фінансовий аудит»; хоча вони мають дуже багато спільного, між ними є фундаментальна відмінність стосовно суб'єктів, які здійснюють аудит. Державний фінансовий аудит здійснюють тільки державні органи, тоді як аудит державних фінансів охоплює і види аудитів, які здійснюють незалежні аудитори та організації.

У результаті дослідження сформульовано таке визначення аудиту державних фінансів: *аудит державних фінансів* – це систематичний процес незалежної перевірки (отримання та оцінювання) об'єктивних даних про державні фінанси, що встановлює рівень їх відповідності певним плановим критеріям, стандартам та нормам і надання висновків на основі результатів перевірки всім зацікавленим користувачам, окрім випадків, коли предметом перевірки є інформація, що не підлягає опублікуванню згідно з законодавством країни.

*Magurchak T. Audit of state finances. This paper examines the nature and reveals the main approaches of domestic and foreign scholars to the definition of «audit», «control», «public financial audit» and «audit of public finances». Highlight key features of the audit as a form of control. Based on research formulated the definition of the terms «state financial audit» and «audit of public finances.» Highlighted the essence and reason necessary distinctions between definitions of «state financial audit» and «audit of public finances».*

**Key words:** *financial control, audit, financial audit, state financial audit, audit of public finances».*

*Магурчак Т. П. Аудит государственных финансов. Проанализирована сущность и раскрыты основные подходы отечественных и зарубежных ученых к определению понятий «аудит», «контроль», «государственный финансовый аудит» и «аудит государственных финансов». Выделены ключевые признаки аудита как формы контроля. На основе исследования сформулировано определение терминов «аудит» и «аудит государственных финансов». Раскрыты сущность и причины необходимости разграничений понятий «государственный финансовый аудит» и «аудит государственных финансов»*

**Ключевые слова:** *финансовый контроль, аудит, финансовый аудит, государственный финансовый аудит, аудит государственных финансов.*



### Література

1. Алборов Р. А. Аудит в организациях промышленности, торговли, АПК / Р. А. Алборов. – М. : Дело и сервис, 1998. – 464 с.
2. Бондаренко Н. М. Теоретичні засади організації внутрішнього аудиту на підприємстві / Н. М. Бондаренко // Вісник Дніпропетровського університету. – 2012. – С. 101–107.
3. Бондаренко Н. О. Аудит суб'єктів підприємницької діяльності : навч. посіб. / Н. О. Бондаренко, В. Д. Понікаров, С. М. Попова. – К. : Центр навч. літ., 2004. – 300 с.
4. Бутинець Ф. Ф. Контроль і ревізія : підруч. / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – [3-є вид., доп. і перероб.] – Житомир : Рута, 2002. – 544 с.
5. Бьюкенен Дж. Политическая экономия государства благосостояния / Джеймс Бьюкенен // Мировая экономика и международные отношения. – 1996. – № 5. – С. 46–52.
6. Денисюк О. М. Аудит державних фінансів : навч. посіб. / О. М. Денисюк, О. О. Разборська. – Вінниця : ВТЕІ КНТЕУ, 2012. – 488 с.
7. Дікань Л. В. Фінансово-господарський контроль : навч. посіб. / Л. В. Дікань. – К. : Знання, 2010. – 395 с.
8. Максимова В. Ф. Класифікація внутрішнього економічного корпоративного контролю / В. Ф. Максимова // Вісник Львівської комерційної академії. – 2004. – Вип. 16. – С. 316–322.
9. Мних Є. В. Державний фінансовий аудит: методологія та організація : моногр. / Є. В. Мних. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 319 с.
10. Ножкина Т. В. Международный аудит / Т. В. Ножкина. – Петропавловск-Камчатский : КамчатГТУ, 2007. – 127 с.
11. Редько О. Ю. Аудит в Україні. Морфологія : моногр. / О. Ю. Редько. – К. : Інформ-аналіт. агентство, 2008. – 493 с.
12. Рядська В. В. Аудит : навч. посіб. / В. В. Рядська. – К. : ЦУЛ, 2008. – 416 с.
13. Шерстюк О. Л. Аудит державних фінансів : навч. посіб. / О. Л. Шерстюк. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 340 с.
14. Agency theory and the role of audit / Institute of Chartered Accountants. – England & Wales, December 2005. – 15 p.
15. Drucker Peter F. A New Discipline / Peter F. Drucker // Success! January-February 1987. – P. 18.
16. Paul Seach Learn the Basics: Auditing 101 [Electronic resource] // New York State Society of Certified Public Accountants (NYSSCPA). – Mode access : [http://www.nysscpa.org/sound\\_advice/basics.htm](http://www.nysscpa.org/sound_advice/basics.htm).
17. Waldron B. The Government Auditing / B. Waldron // The Governance Brief, A Quarterly Publication, Governance and Regional Divisions. – 2003. – Issue 5. – P. 1–4.



УДК 347.255

*Мартиненко О., Малахова А., Шнурко А.*

## СУТНІСТЬ ПРАВОВИХ ОСНОВ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

*Аргументовано перспективність лізингового бізнесу в Україні та світі. Констатовано наявність проблем в українському правовому регулюванні лізингу. Визначено об'єкти та суб'єкти лізингових операцій. Проведено розмежування між лізингом та кредитом.*

**Ключові слова:** лізинг, лізингові операції, інвестування, об'єкт лізингу, суб'єкт лізингу.

Лізинговий бізнес привабливий та поширений у всьому світі. Для середніх і малих компаній у провідних західних країнах лізинг є одним з основних джерел залучення в інновації фінансових ресурсів. Розвиток лізингу сприяє вирішенню таких завдань, як структурна перебудова, оновлення основних виробничих фондів, підвищення конкурентоспроможності продукції та ефективності інвестицій, впровадження науково-технічних досягнень. У США певні схеми лізингових угод дають змогу акумулювати кошти приватних інвесторів і навіть населення. Такий досвід дуже корисний для пошуку ефективного вкладення коштів вітчизняних фондів.

Світова практика нагромадила великий досвід виходу країн з кризових ситуацій в економіці. Стартовою умовою оживлення економічних процесів є масове оновлення технічної бази підприємств і, як наслідок, випуск конкурентоспроможної продукції. Каталізатором оновлення технічної бази стає лізинг.

Незважаючи на гостру потребу української економіки в розвитку лізингових відносин, у країні немає комплексної програми їх розвитку, відчувається дефіцит знань з питань лізингу. Тому теоретико-методологічні питання обліку лізингових операцій становлять значний науковий і практичний інтерес.

Проблеми розвитку і становлення ринку лізингу в Україні досліджували А. Левкович, Г. Майдула та інші вітчизняні вчені-економісти. Проте через вплив певних факторів, що не завжди були позитивними для ринку лізингу в Україні, ряд питань щодо розвитку, фінансування та оцінки лізингу потребують більш детального розгляду.

Метою даного дослідження є розкриття сутності лізингових операцій, визначення основних переваг та недоліків лізингу, а також аналіз стану ринку лізингових послуг в Україні за останній час.

Незважаючи на повсюдне поширення лізингу в світі, єдиного міжнародного загально визнаного поняття цієї правової конструкції не існує досі. Це пов'язано як зі складним і неоднозначним змістом, що відображає цей термін, так і з розходженнями в правових базах та системах звітності різних країн.



Відповідно до Господарського кодексу України, лізинг – це господарська діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виключне користування другій стороні (лізингоодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у власність (господарське відання) за дорученням чи погодженням лізингоодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів [1, 292].

Договір лізингу є різновидом договору майнового найму. Тому загальні положення про найм застосовують і до угод лізингу, з урахуванням спеціальних вимог законодавства про лізинг.

Законодавством України передбачені такі види лізингу:

- ✓ прямий – у лізинг передають майно, що належить лізингодавцеві на праві власності та придбане ним без попередньої домовленості з лізингоодержувачем;
- ✓ непрямий – у лізинг передають майно, придбане лізингодавцем спеціально для отримувача лізингу відповідно до встановлених останнім специфікацій та умов;
- ✓ фінансовий лізинг – лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингоодержувачу на визначений термін не менше року за встановлену плату (лізингові платежі) [5, 1].

Об'єктом лізингу може бути будь-яке нерухоме й рухоме майно, що належить до основних фондів, у т. ч. машини, устаткування, транспортні засоби, обчислювальна та інша техніка, системи телекомунікацій тощо, стосовно яких немає обмежень щодо передавання їх у лізинг (оренду). Не можуть бути об'єктами лізингу земельні ділянки та інші природні об'єкти (мисливські угіддя, ліси, водоймища тощо), а також цілісні майнові комплекси державних (комунальних) підприємств та їх структурних підрозділів.

Суб'єктами лізингу є:

- ✓ лізингодавець – юридична особа, яка передає право володіння та користування предметом лізингу лізингоодержувачу;
- ✓ лізингоодержувач – фізична або юридична особа, яка отримує право володіння та користування предметом лізингу від лізингодавця;
- ✓ продавець (постачальник) – фізична або юридична особа, в якій лізингодавець набуває річ, що згодом буде передана як предмет лізингу лізингоодержувачу;
- ✓ інші юридичні або фізичні особи, які є сторонами багатостороннього договору лізингу.

Суть класичної лізингової операції в тому, що потенційний лізингоодержувач, у якого немає вільних фінансових коштів, звертається в лізингову компанію з діловою пропозицією про укладання лізингової угоди, відповідно до якої лізинго-

одержувач може вибрати продавця, котрий має необхідне майно, а лізингодавець здобуває його у власність і передає лізингоодержувачу в тимчасове володіння й користування на платній основі. Вартість майна визначають шляхом домовленості між лізингоодержувачем і продавцем, але вона не повинна перевищувати ринкову вартість. Після закінчення договору, залежно від його умов, майно повертають лізингодавцю, воно переходить у власність лізингоодержувача або використовується на тих самих умовах шляхом продовження договору лізингу.

Передумови виникнення правових конструкцій на базі договірних відносин відображено на рис. 1 [2, 18].

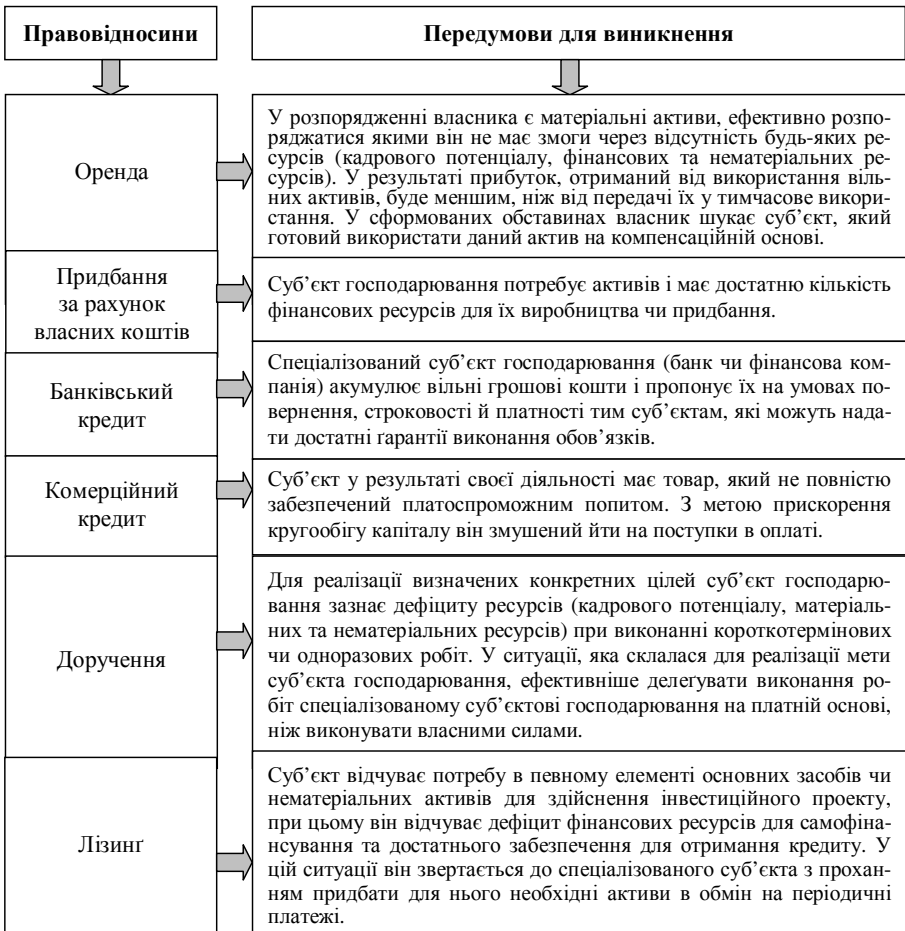


Рис. 1. Передумови правових конструкцій для залучення ресурсів



З економічного погляду лізинг схожий із кредитом, що надають під основні засоби. В останньому випадку кредитордержувач за рахунок періодичних грошових внесків погашає борг, при цьому комерційний банк з метою забезпечення повернення кредиту зберігає за собою право власності на об'єкт, що кредитується до повного погашення кредиту. Лізингодержувач стає власником об'єкта лізингу лише після закінчення терміну договору. Отже, у лізингу елементи оренди взаємозв'язані з елементами кредитних правовідносин, а грошовий та матеріальний потік злиті в єдиний комплекс грошово-майнових відносин. Тому лізинг ще називають кредит-орендою. Відмінності між лізингом та кредитом відображено у табл. 1 [3].

Таблиця 1

## Відмінності між лізингом та кредитом

Кредит	Лізинг
<i>Напрямки використання грошових коштів</i>	
Грошові кошти скеровують на будівлю підприємницьку діяльність	Грошові кошти скеровують на активізацію виробничої діяльності, в основному на її розвиток та модернізацію
<i>Контроль за цільовим використанням</i>	
Є труднощі контролю за цільовим використанням коштів через відсутність дійових інструментів контролю	Гарантований контроль за цільовим використанням коштів, оскільки в лізинг віддають конкретне обладнання
<i>Визначення гарантії повернення коштів</i>	
Необхідна 100% гарантія повернення кредиту та відсотків за користування	Розмір гарантії зменшується на величину вартості обладнання, яке передане в лізинг, оскільки саме обладнання і є гарантією
<i>Відображення обладнання на балансі підприємства</i>	
Придбане обладнання відображають на балансі підприємства, на нього нараховують амортизацію	Обладнання не відображають на балансі підприємства, амортизацію не нараховують

Отже, як бачимо з табл. 1, лізинг є більш вигідним та дешевим способом отримання необхідного обладнання для підприємства, ніж кредит.

Виділяють такі основні переваги й недоліки лізингу:

1. Інвестування у формі майна на відміну від грошового кредиту знижує ризик неповернення коштів, тому що за лізингодавцем зберігаються права власності на передане майно.

2. Лізинг припускає 100-відсоткове кредитування й не потребує негайного початку платежів, що дає змогу без різкої фінансової напруги обновляти виробничі фонди, здобувати дороге майно. За використання звичайного кредиту підприємство повинне було частину вартості покупки оплатити за рахунок власних коштів.



3. Дуже часто підприємству простіше одержати майно за лізингом, ніж позичку на його придбання, тому що лізингове майно служить заставою. За рубежом деякі лізингові компанії не вимагають від лізингоодержувача жодних додаткових гарантій.

4. Лізингова угода більш гнучка, ніж позичка, тому що надає можливість обом сторонам виробити зручну схему виплат. За взаємною домовленістю сторін лізингові платежі можна здійснювати після одержання виторгу від реалізації товарів, виготовлених на взятому в лізинг устаткуванні. Ставки платежів можуть бути фіксованими й плаваючими.

5. Для лізингоодержувача зменшується ризик морального та фізичного зношування й старіння майна, тому що майно не здобувають у власність, а беруть у тимчасове користування.

6. Лізингове майно не значиться в лізингоодержувача на балансі, що не збільшує його активи й звільняє від сплати податку на це майно.

7. Лізингові платежі відносять на витрати виробництва (собівартість) лізингоодержувача й відповідно знижують оподатковуваний прибуток.

8. Наявність податкових й амортизаційних пільг для лізингодавця, якими він може «поділитися» з лізингоодержувачем шляхом зменшення розміру лізингових платежів.

9. Виробник майна одержує додаткові можливості збуту своєї продукції.

10. Лізинг дає змогу оперативно реагувати на зміну кон'юнктури ринку.

11. Для дрібних і середніх фірм через дорожнечу кредитів, тяганину при оцінюванні їхньої кредитоспроможності, довгих пошуків прийнятних застав і поручительств лізинг часто стає єдиним засобом фінансування виробничої діяльності. Також допомагає уникнути труднощів, пов'язаних зі страхуванням майна.

Існують і недоліки, властиві лізингу. Зокрема, на лізингодавця лягає ризик морального старіння майна й одержання лізингових платежів, а для лізингоодержувача виходить, що вартість лізингу більша, ніж ціна покупки або банківського кредиту.

Зваживши всі переваги та недоліки лізингу, кожен суб'єкт господарської діяльності самостійно вирішує, що вибрати – покупку, позичку чи лізинг, з урахуванням індивідуальних особливостей кожного проекту зокрема.

Асоціація «Українське об'єднання лізингодавців» провела дослідження ринку лізингу в Україні за третій квартал 2013 р. у формі аналізу офіційної статистичної звітності лізингових компаній, наданої Нацкомфінпослуг, результати якого можуть бути представлені такими даними:

- ✓ Кількість укладених договорів фінансового лізингу збільшилася на 6,7% (156 шт.) порівняно з аналогічним періодом минулого року і становила 2486 шт.
- ✓ У вартісному вираженні обсяг договорів, укладених за третій квартал 2013 р., збільшився порівняно з минулим роком майже на 617% і дорівнював 24 605,6 млрд. грн.





- ✓ Вартість діючих договорів фінансового лізингу за станом на кінець третього кварталу 2013 р. збільшилася на 53,83% (23,9 млрд. грн.) порівняно з кінцем другого кварталу 2013 р. і становила 68,3 млрд. грн.
- ✓ Порівняно з кінцем аналогічного періоду минулого року вартість діючих договорів зросла на 54,88%, або на 24,2 млрд. грн.
- ✓ У кількісному вираженні обсяг діючих договорів на кінець третього кварталу 2013 р. становив 22 313 угод, що на 2,94% (638 угод) більше, ніж на кінець аналогічного періоду 2012 р.
- ✓ На кінець звітного періоду порівняно з 2012 р. значно збільшилася питома вага договорів терміном дії від 5 до 10 та зменшилася частка угод, укладених на інший термін.
- ✓ Серед діючих договорів фінансового лізингу на кінець третього кварталу 2013 р., як і раніше, переважали угоди в галузі транспорту (72,09%), сільського господарства (11,99%), будівництва (2,29%), при чому питома вага договорів у галузі транспорту зросла більш ніж на 12 процентних пунктів порівняно з кінцем третього кварталу 2012 р. Також уперше питома вага договорів у галузі добувної промисловості досягла 5,68%.
- ✓ Вартісний розподіл діючих договорів фінансового лізингу на кінець періоду за видом обладнання такий: найбільше в лізингу перебуває транспорту (78,29%), а також сільськогосподарської (10,9%) та комп'ютерної техніки (1,65%).
- ✓ Основними джерелами фінансування лізингових операцій у поточному періоді були позичкові кошти, в т. ч. банківські кредити (84,18%), при цьому їх питома вага майже не змінилася порівняно з минулим роком.

Отже, можна стверджувати, що український ринок лізингових послуг зростає, що він є важливою ланкою відтворювального процесу. Крім того, розвиток лізингу стимулює підвищення ефективності кредитної політики банків у результаті створення конкурентного середовища між джерелами фінансування та розвитку організованого вторинного ринку багатьох видів техніки.

Підсумовуючи викладене, можна з упевненістю стверджувати, що розвиток вітчизняного ринку лізингу допоможе малому і середньому бізнесові, не відволікаючи власні ресурси, модернізувати основні фонди й отримати нове, сучасне високотехнологічне обладнання та розширити збут власної продукції, особливо тієї, яка дорого коштує, адже нині лізинг – найперспективніший фінансовий інструмент, здатний ефективно розвивати виробництво і тим активізувати інвестиційний процес у країні. Також лізингове кредитування дає поштовх до розвитку національної економіки в цілому, підвищення її якісного рівня.



*Martynenko O., Malakhova A., Shnurko A. The essence of juridical basis of leasing operations in Ukraine. The article points to the prospects of leasing business in Ukraine and abroad. It is stated that there are gaps in the Ukrainian legal regulation of leasing. The object and the subject of leasing operations are determined. The paper distinguishes leasing and credit.*

**Key words:** leasing, leasing operations, investing, leasing object, leasing subject.

*Мартиненко О. В., Малахова А. В., Шнурко А. М. Сущность правовых основ лизинговых операций в Украине. Указано на перспективность лизингового бизнеса в Украине и мире. Констатировано наличие пробелов в украинском правовом регулировании лизинга. Определены объекты и субъекты лизинговых операций. Проведено разграничение между лизингом и кредитом.*

**Ключевые слова:** лизинг, лизинговые операции, инвестирование, объект лизинга, субъект лизинга.

### Література

1. Господарський кодекс України від 16. 01. 2003 р. № 436-IV, зі змінами ; поточ. ред. від 01. 01. 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page>.
2. Левкович А. О. Формирование рынка лизинговых услуг / А. О. Левкович. – М. : Изд-во деловой и учеб. лит., 2004. – 336 с.
3. Майдула Г. С. Лізинг як джерело відтворення основних засобів підприємства [Електронний ресурс] / Г. С. Майдула. – Режим доступу : [http://www.znau.edu.ua/visnik/2011\\_2\\_2/416.pdf](http://www.znau.edu.ua/visnik/2011_2_2/416.pdf).
4. Підсумки діяльності лізингодавців за 3 квартал 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.uul.com.ua/files/Q3\\_2013\\_ukr.pdf](http://www.uul.com.ua/files/Q3_2013_ukr.pdf).
5. Про фінансовий лізинг в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 16. 12. 1997 р. № 723/97-ВР, зі змінами. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/Z970723.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z970723.html).



УДК 338.484 (477.53)

Маховка В.

## СІЛЬСЬКИЙ (ЗЕЛЕНИЙ) ТУРИЗМ ЯК НАПРЯМ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ У ПОЛТАВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

*Розглянуто особливості розвитку зеленого (сільського) туризму в Полтавській області. Визначено сутність понять «сільський», «фермерський», «агротуризм», «екологічний», «зелений» туризм. Проаналізовано наявні туристично-рекреаційні ресурси, необхідні для розвитку зеленого (сільського) туризму в Полтавській області. Визначено переваги та чинники, що впливають на розвиток зеленого (сільського) туризму в цьому регіоні.*

**Ключові слова:** туризм, сільський (зелений) туризм, сільські території, садиба зеленого туризму, туристична діяльність.

В умовах складних трансформаційних змін та реформування економіки України саме сферу туризму необхідно розглядати у числі основних напрямків підвищення рівня соціально-економічного розвитку. Враховуючи багаті туристично-рекреаційні ресурси України (історико-культурні та етнічні надбання, сприятливі природно-кліматичні умови, різноманітні ландшафтні комплекси), саме розвиток туристичної діяльності варто вважати одним із чинників розв'язання соціальних, економічних та екологічних проблем. Проте погоджуємося з думкою [10], що наявний ресурсний потенціал не знаходить раціонального використання, а більшість вітчизняних й іноземних туристів зорієнтовані на міжнародний і традиційні внутрішні види туризму (екскурсійний, лікувально-оздоровчий, історико-культурний та ін.), що зумовлює розвиток сільського (зеленого) туризму, який активно розвивається в багатьох країнах Європи. Варто зазначити, що стимулювання розвитку даного виду туризму також зумовлене проблемою розширення господарської діяльності населення в сільській місцевості, соціально-економічного розвитку регіонів й актуалізує питання підвищення рівня конкурентоспроможності регіонального туристичного продукту.

Дослідженню питання розвитку сільського (зеленого) туризму присвятили праці вітчизняні й зарубіжні науковці, зокрема: В. Цибух, П. Грішевський, С. Ілляшенко, В. Кифяк, Т. Ткаченко, В. Головацька, В. Бондар, В. Дарчук, Л. Дядечко та ін. У працях зазначених авторів розглянуто особливості й переваги розвитку сільського (зеленого) туризму в Україні. Зокрема, визначено основні недоліки і проаналізовано потенційні можливості такого туризму в Полтавській області. Проте це питання потребує подальшого дослідження та обговорення.



Незважаючи на значну кількість наукових і практичних напрацювань, спрямованих на розвиток сільського (зеленого) туризму в Україні, залишаються недостатньо проаналізованими питання управління та організації підприємницької діяльності в сфері даного виду туризму, вирішенню яких і присвячена дана стаття.

Досліджуючи окреслену проблему, ми визначили особливості та доцільність розвитку сільського (зеленого) туризму в Україні та в Полтавському регіоні зокрема.

В умовах трансформаційних змін та необхідності підвищення соціально-економічного рівня виникає необхідність пошуку нових конкурентних переваг та визначення найбільш ефективних напрямків розвитку територій. Дедалі більшого значення та пріоритетності набувають соціально орієнтовані програми, які здатні сприяти підвищенню економічного розвитку. До таких стратегічно важливих і пріоритетних галузей можна віднести туризм. Порівняно з іншими галузями сфера туризму характерна комплексністю, системністю, яка, спираючись на ефективне використання туристично-рекреаційного потенціалу територій, дасть змогу збалансувати регіональну структуру природокористування, а також сприятиме активізації суміжних галузей (транспорту, торгівлі, будівництва, охорони здоров'я тощо).

Світовий та вітчизняний досвід показує, що на ринку туристичних послуг особливої популярності набувають види туризму, які не потребують значних інвестиційних ресурсів, але мають швидкий термін окупності капіталу, зокрема: етнографічний, спортивно-пізнавальний, аграрний, екологічний, сільський (зелений) туризм тощо. Привабливість визначених видів туризму полягає також в їх екологічній орієнтованості та передбачає організацію відпочинку на природі екологічно чистих територій, відвідування місць, які становлять історичний, культурно-пізнавальний, етнографічний інтерес, що має на меті пропагування збереження навколишнього середовища. Також розвиток визначених видів туризму сповна відповідають концепції сталого розвитку, що приваблює туристів із розвинутих країн, які підтримують соціальне та економічне зростання за збереження екологічної безпеки [9]. Основні принципи сталого розвитку визначають забезпечення економічного зростання територій, справедливий розподіл отриманих результатів, розвиток людського потенціалу і раціональне природокористування, збереження та відновлення навколишнього середовища для майбутніх поколінь, що є актуальним як для України в цілому, так і для її регіонального розвитку [5]. Отже, доцільно зазначити, що дедалі більшої популярності, актуальності та пріоритетності розвитку набуває туризм у сільській місцевості. Нині цей вид туризму має різні назви (агротуризм [10], сільський [15], екологічний [12], екоагротуризм [2], зелений [15, 16] та інші), і серед науковців і практиків нема єдиного підходу до його тлумачення. Тому вважаємо за доцільне проаналізувати основні різновиди зеленого туризму (табл. 1).

**Аналіз понять, що характеризують сутність відпочинку,  
пов'язаного з туристичною діяльністю в сільській місцевості**

<b>Вид туризму</b>	<b>Визначення</b>
Агро-туризм	Відпочинковий вид туризму, зосереджений на сільських територіях, який передбачає використання сільського (фермерського) господарства з метою рекреації, освіти чи активного залучення до традиційних форм господарювання [2]. Форма сільського туризму, яка безпосередньо пов'язана із селянським (фермерським) господарством, що одночасно надає послуги з проживання та харчування, ознайомлення із сільськогосподарською діяльністю, традиціями та звичаями регіону [9].
Зелений	Туристична діяльність на території природних ландшафтів (лісопарків, гідропарків, ботанічних садів) з елементами благоустрою, де існують певні умови для короткотривалого відпочинку, збирання грибів, ягід [15]. Зелений туризм передбачає діяльність у контакті з природою, проживання в таборах чи сільській місцевості, пов'язаний із сільськогосподарськими роботами, ознайомлення з життям сільських мешканців, пішохідні екскурсії, вивчення флори і фауни та інше [14].
Екологічний	Орієнтований на пізнання особливостей природи та культури [11]. Подорожі в місця з порівняно недоторканою природою з метою, не порушуючи цілісності екосистем, одержати уявлення про природні й культурно-етнографічні особливості даної території, які створюють такі економічні умови, коли охорона природи стає вигідною місцевому населенню [6].
Зелений	Діяльність сільського населення, пов'язана із сільським середовищем, сільськими будинками і заняттями, що мають у центрі уваги природу і людину. Сільський туризм не впливає шкідливо на довколишнє середовище, на відміну від масового, і водночас робить істотний внесок у регіональний розвиток. Він також дає змогу використовувати наявний житловий фонд і не потребує значних інвестиційних витрат [8].
Фермерський	Спеціалізований вид туризму, що є екскурсійним і передбачає ознайомлення туристів з діяльністю тваринницьких ферм та іншими виробництвами в сільському господарстві [5].

Ми вважаємо, що сутність сільського (зеленого) туризму найточніше відображено і розкрито у визначенні В. Дарчука: «Вид туризму, що передбачає розміщення туристів у сільській садибі для відпочинку та отримання ними відповідних послуг (традиційних основних: проживання (екологічне, культурне,



історичне розташування), харчування (екологічно чисті продукти, дегустація місцевих (домашніх) страв), розваг (участь у фестивалях, ярмарках, організації традиційних свят); традиційних додаткових: робота на фермі, городі, в саду, на господарському дворі, сіновалі, рибалка, полювання та специфічних: догляд за домашніми тваринами, катання на конях, човнах, навчання народним ремеслам тощо» [6].

Таким чином, можемо зробити висновок, що розвиток сільського (зеленого) туризму в Україні охоплює широке коло туристично-рекреаційної діяльності, а саме: відпочинок у туристичних та курортних центрах, розташованих у селищах та містечках (зелений туризм), стаціонарний відпочинок у сільській місцевості (сільський туризм), відпочинок у сільських приватних господарствах (агротуризм), а також поєднання відпочинку із заняттям екологічним сільським господарством (екологічний туризм) всебічно сприяють розвитку даного виду туристичної та рекреаційної діяльності [4]. Тобто, ці види туризму мають на меті відпочинок у сільській екологічно чистій місцевості й максимальне наближення до природи без заподіяння шкоди екосистемі, що визначає екологічну орієнтацію визначених видів туризму та використання матеріально-технічної бази і туристичних ресурсів сільських територій.

Беручи до уваги, що Законом України про туризм серед видів туризму виділено лише сільський та екологічний (зелений) і, враховуючи відсутність необхідної статистичної звітності, що дала б змогу більш чітко проаналізувати стан розвитку туристичної діяльності в сільській місцевості, пропонуємо надалі розглядати зелений туризм як сукупність агрорекреаційного, сільського, екологічного та фермерського туризму, адже нині нема статистики не тільки окремих видів туризму, а й зеленого зокрема.

Результати досліджень свідчать, що складна соціально-економічна ситуація в переважній більшості регіонів України, яка характерна відтоком працездатного населення та зростанням безробіття, зниженням ділової активності в сільській місцевості, потребує пошуку альтернативних джерел прибутку [1]. А враховуючи наявний значний потенціал для розвитку сільськогосподарської та інших видів підприємницької діяльності на селі [18] саме сфера послуг, зокрема туризм, може сприяти підвищенню життєвого рівня та поліпшенню економічної ситуації в регіонах.

Отже, в умовах негативного впливу наслідків світової фінансово-економічної кризи, яка спровокувала загострення значних соціальних проблем, актуалізуються питання пріоритетності сільського (зеленого) туризму для розвитку Полтавського регіону. Слід погодитися з авторами, які вважають, що позитивний вплив розвитку господарської діяльності у сфері сільського (зеленого) туризму на розв'язання соціально-економічних проблем сільських територій полягає в підвищенні рівня зайнятості сільського населення, наданні можливості додаткового заробітку за рахунок не лише сільськогосподарської діяльності, а й реалізації продукції власного підсобного виробництва і туристичних послуг. Адже саме організація сільського (зеленого) туризму дасть змогу розширити й



активізувати сферу обслуговування, оскільки виникатиме необхідність у задоволенні різноманітних потреб туристів, що стимулюватиме розвиток інших послуг, зокрема комунально-побутових, транспорту, торгівлі, зв'язку, організації відпочинку та дозвілля тощо [17].

Таким чином, нині сільський (зелений) туризм необхідно розглядати не лише як один із видів відпочинку, а й як вид діяльності у сфері туризму та в сільському господарстві, що стимулюватиме розвиток регіонів, підвищить унікальність, конкурентоспроможність регіонального туристичного продукту за рахунок культурних, етнічних, природних особливостей кожного регіону, а це, своєю чергою, допоможе активізації туристичної діяльності на внутрішньому ринку. Цьому сприяє, зокрема, і наявність значної кількості природних, матеріальних та етнокультурних ресурсів Полтавської області. До природних туристично-рекреаційних ресурсів доцільно віднести те, що область розташована в помірно континентальному кліматі, який характерний достатньою кількістю тепла і вологи. Велика кількість лісів та лісовкритих площ – 283,8 га (9,9% території) сприяє розвитку кліматичних курортів лісової зони (Гадяч, Миргород, Велика Багачка, Ліщинівка).

Також суттєвою перевагою є значний природно-заповідний фонд Полтавської області, який налічує 387 територій та об'єктів загальною площею 142 404,2215 га, що становить 4,953% від загальної площі Полтавської області (за станом на 01. 04. 2013 р.), з них 2 природних національних парки – «Нижньосульський» та «Пирятинський» (загальною площею 30,7 тис. га.), заказники – загальнодержавного (20) та місцевого значення (155), ботанічний сад, 134 пам'ятки природи, дендрологічний парк і 6 парків – пам'яток садово-паркового мистецтва загальнодержавного значення (загальною площею 51 079,02 га), 4 регіональних ландшафтних парки (53 028,3 га), а також 355 об'єктів та територій природно-заповідної мережі місцевого значення (90 941,369 га). Наявність природно-заповідних територій свідчить про прагнення до збереження природних комплексів та екологічної рівноваги в регіоні [13]. Відповідно важливе значення для розвитку сільського (зеленого) туризму має наявність матеріально-технічного забезпечення, а саме широкої мережі садиб зеленого туризму, агроосель, які дадуть змогу забезпечити туристам послуги з розміщення, харчування, організації розваг і дозвілля. Загалом за станом на 01. 01. 2014 р. в Полтавській області було близько 75 садиб зеленого туризму (табл. 2 ) [11].

Аналізуючи сучасний стан розвитку сільського (зеленого) туризму в Полтавській області, можемо визначити наявність осередків, де туристична діяльність зорієнтована на освітньо-пізнавальний, активний відпочинок у сільській місцевості без заповідання шкоди екосистемі території (Миргородський, Диканський, Великобагачанський, Полтавський, Лубенський райони Полтавської області), проте наявний значний потенціал розвитку туристичної діяльності у сфері сільського (зеленого) туризму.



**Садиби зеленого туризму Полтавської області за районами**  
(дані на 1. 01. 2014 р.)\*

<b>Райони</b>	<b>Кількість садиб зеленого туризму</b>
Великобагачанський район	5
Гадяцький район	2
Глобинський район	1
Диканський район	18
Зінківський район	2
Козельщинський район	4
Котелевський район	3
Кременчуцький район	3
Лохвицький район	2
Лубенський район	5
Миргородський район	16
Новосанжарський район	4
Пирятинський район	2
Полтавський район	7
Шишацький район	1
Усього	75

\*Систематизувала авторка на основі: [13].

Варто зазначити, що однією з переваг сільського (зеленого) туризму є популяризація української культури та можливість ознайомлення туристів з етнічними особливостями, сільським побутом, народними ремеслами, традиціями та культурою українського народу, що можна визначити як один з напрямків підвищення конкурентоспроможності регіону. До основних (осередків) напрямків етнічного туризму в Полтавській області можна віднести: с. Більськ (археологічна територія скіфського городища VII–III ст. до н. е.); с. Степне (Полтавський музей рушника); с. Великі Сорочинці (Національний сорочинський ярмарок); с. Гоголево та с. Диканька (Гоголівські місця на Полтавщині); м. Полтава, м. Гадяч, м. Лубни, смт Велика Багачка (козацькі полкові міста, пам'ятки козацької доби); с. Великі Будища (Музей українського весілля). Також щороку на Полтавщині проводять понад 50 фестивалів, фольклорних свят, конкурсів, ярмарків [13].

Результати дослідження свідчать, що розвиток сільського (зеленого) туризму в кожному регіоні України має певні особливості, що обумовлено впливом різноманітних чинників і дає змогу виокремлювати та формувати власні конкурентні переваги Полтавської області, які були конкретизовані на основі аналізу наявних туристично-рекреаційних ресурсів регіону (табл. 3).



**Чинники, що впливають на розвиток сільського (зеленого) туризму в Полтавській області [авторське розроблення]**

<b>Назви чинників</b>	<b>Сутність чинника</b>
<b>1</b>	<b>2</b>
<i>Соціально-економічні</i>	Підвищення життєвого рівня сільського населення; розвиток туристичної діяльності за рахунок пошуку нових альтернативних видів відпочинку; залучення додаткових джерел надходження фінансових ресурсів в сільськогосподарський сектор економіки за рахунок створення нових видів діяльності сільських господарств; розвиток соціальної інфраструктури та поліпшення благоустрою сільських населених пунктів.
<i>Географічні, природно-кліматичні</i>	Вигідне географічне розташування; сприятливі кліматичні умови; наявність мальовничих природних ландшафтів та сільської місцевості (сільськогосподарські, лісові, мисливські угіддя); різноманіття біологічних ресурсів території (флора і фауна).
<i>Рівень розвитку матеріально-технічної бази та інфраструктури</i>	Наявність мережі закладів проживання, харчування, відпочинку, садиб зеленого туризму; транспортна і торговельна інфраструктура; наявність спортивних (гірськолижні бази, кінні заводи чи ферми), водних об'єктів для плавання, закладів дозвілля та відпочинку.
<i>Культурно-історичні, пізнавальні</i>	Наявність туристичних та екскурсійних об'єктів (пам'ятки історії, архітектури, місця археологічних розкопок, музеї, видатні історичні особистості, пов'язані з даною територією).
<i>Екологічні, природоохоронні</i>	Рівень забрудненості навколишнього середовища; наявність заповідних зон (заказники, заповідники, парки тощо); зміна ставлення суспільства до екологічних проблем навколишнього середовища.
<i>Лікувально-оздоровні властивості території</i>	Наявність лікувальних бальнеологічних ресурсів (мінеральні води і грязі) та природно-кліматичні особливості територій.
<i>Національні та етнографічні особливості території</i>	Наявність національних етнокультурних та побутових, релігійно-культових особливостей: традицій, звичаїв, обрядів, народних вірувань і ремесел, національних свят та етнографічних фестивалів.

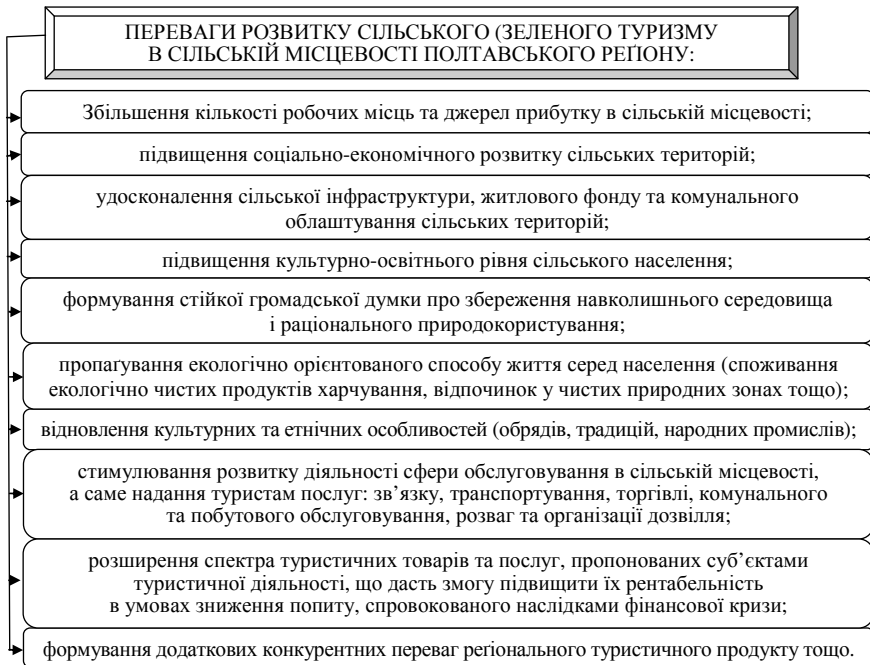


1	2
<p><i>Рівень гостинності населення і наявність необхідного досвіду організації туризму</i></p>	<p>Рівень доброзичливості та гостинності місцевого населення щодо туристів; рівень туристичного обслуговування у сфері сільського (зеленого) туризму; чистота та якість облаштування зелених садиб й агроосель; гастрономічні особливості національної кухні в окремих регіонах, а саме: харчування туристів традиційними національними стравами під час відпочинку та проведення гастрономічних фестивалів, конкурсів і свят («Свято Полтавської галушки», м. Полтава; «Свято сала», м. Миргород); обізнаність суб'єктів, які надають послуги у галузі сільського (зеленого) туризму з особливостями організації туристичної діяльності.</p>
<p><i>Мета туристичної подорожі чи відпочинку</i></p>	<p>Відпочинок туристів на природі, що має позитивний лікувально-оздоровчий, пізнавальний, естетичний, психоемоційний ефект для споживачів туристичного продукту (зелений туризм); практичне ознайомлення туристів з особливостями сільського життя (сільський туризм); відпочинок у сільській місцевості, під час якого туристи мають змогу вивчати сільськогосподарську діяльність і брати в ній безпосередню участь (агротуризм); пізнавальний, активний відпочинок у сільській місцевості без заподіяння шкоди навколишньому середовищу (сільський екотуризм); пізнавальна діяльність, активне залучення до традиційних форм господарювання, відпочинок у чистому середовищі та споживання екологічно чистого продукту (агрорекреаційний туризм).</p>
<p><i>Види послуг, що пропонують туристам</i></p>	<p>Основні послуги: розміщення, харчування, транспортування. Додаткові послуги: організація екскурсій та участі туристів у фестивалях, обрядах, дійствах, деяких сільськогосподарських роботах, навчання народним промислам, збирання трав та ягід, пікніки, піші, кінні, велосипедні прогулянки, мисливство, рибальство, оренда човнів та деякого іншого спортивного спорядження для активного відпочинку на природі (велосипеди, намети, квадроцикли та ін.) тощо.</p>
<p><i>Популяризація даного виду туризму</i></p>	<p>Підвищення попиту міського населення на відпочинок у сільській місцевості; високий рівень екологічного забруднення міської місцевості; повернення суспільства до національної самобутності, прагнення до вивчення краєзнавства і національно-етнічних особливостей та народних традицій; розвиток туризму як виду економічної діяльності малого бізнесу та приватного підприємництва в сільській місцевості; вдале поєднання відпочинку й активної діяльності; прагнення наближення життєвого середовища суспільства до природи.</p>



Як свідчить практика, нині організація та здійснення діяльності у сфері сільського (зеленого) туризму має ряд недоліків. Це, зокрема, відсутність: нормативно-правового та інформаційно-рекламного забезпечення, що дало б змогу налагодити оперативний взаємозв'язок між власниками зеленої садиби і туристом; ефективного навчання, підготовки фахівців із сільського туризму та перепідготовки сільських господарів, що допомогло б налагодити якісне організаційно-управлінське забезпечення даного виду туристичної діяльності; необхідного навчально-методичного забезпечення для організації відпочинку в сільській місцевості та господарської діяльності в сфері туризму, результатом чого стало б підвищення рівня якості туристичних послуг.

Незважаючи на певні недоліки, розвиток сільського (зеленого) туризму в Полтавській області має значні перспективи та переваги, зокрема стимулювання різних сфер економіки, розширення напрямків підвищення ефективності соціально-економічного розвитку в регіоні на наявних місцевих ресурсах, оптимізації регіональної структури природокористування, підвищення господарської активності. Пропонуємо розглянути основні переваги розвитку сільського (зеленого) туризму на регіональному рівні (рис. 1).



**Рис. 1. Основні переваги розвитку сільського (зеленого) туризму в Полтавській області [авторське розроблення]**



Підсумовуючи викладене, можна стверджувати, що сприяння розвитку сільського (зеленого) туризму є перспективним та пріоритетним напрямком туристичної діяльності, який має на меті розв'язання соціальних, економічних та фінансових проблем сільських територій. На основі результатів дослідження було визначено сутність та різновиди сільського туризму, з'ясовано переваги й недоліки його розвитку. Також було проаналізовано наявні туристично-рекреаційні ресурси та чинники, що, впливаючи на сільський (зелений) туризм у Полтавській області, визначають потенційно сприятливу можливість розвитку даного виду туристичної діяльності з метою підвищення конкурентоспроможності регіону на ринку туристичних послуг. Питання розвитку сільського (зеленого) туризму в Полтавській області є актуальним і потребує подальшого вивчення та розвитку.

*Makhovka V. Rural (green) tourism as the direction of rural areas development in Poltava region. In the article the features of green (rural) tourism in Poltava region were examined. The essence of the concepts of «rural», «farm», «agricultural tourism», «eco», «green» tourism were determined. There were done the analysis of existing tourist and recreational resources that are necessary for the development of green (rural) tourism in Poltava region. There were determined main advantages and factors influencing the development of green (rural) tourism in the Poltava region.*

**Key words:** tourism, rural (green) tourism, rural development, homestead of green tourism, tourism activity.

*Маховка В. Сельский (зеленый) туризм как направление развития сельских территорий в Полтавской области. Рассмотрены особенности развития зеленого (сельского) туризма в Полтавской области. Определена сущность понятий «сельский», «фермерский», «агротуризм», «экологический», «зеленый» туризм. Проанализированы имеющиеся туристско-рекреационные ресурсы, необходимые для развития зеленого (сельского) туризма в Полтавской области. Определены преимущества и факторы, влияющие на развитие зеленого (сельского) туризма в Полтавском регионе.*

**Ключевые слова:** туризм, сельский (зеленый) туризм, сельские территории, усадьба зеленого туризма, туристическая деятельность.

### Література

1. Андреева Н. Сучасна організація аграрного туризму в Україні як перспективний напрям розвитку сільських територій / Н. Андреева, С. Нездоймінов, І. Дишловий // Економіст. – 2011. – № 7. – С. 25–28.
2. Биржаков М. Б. Система американского высшего и последипломного образования / М. Б. Биржаков // Туристические фирмы. – 1996. – Вып. 10. – С. 170–171.
3. Гловацька В. В. Особливості розвитку сільського зеленого туризму як підприємницької діяльності / В. В. Гловацька // Інноваційна економіка. – 2010. – № 16. – С. 45–48.
4. Горішевський П. Сільський зелений туризм: організація надання гостинності / П. Горішевський, В. Васильєв, Ю. Зінько. – Івано-Франківськ : Місто НВ, 2003. – 148 с.



5. Гусев В. О. Парадигма сталого інноваційного розвитку України / В. О. Гусев, О. О. Мужилко // Економіка та держава. – 2011. – № 9. – С. 115–118.
6. Дарчук В. Г. Формування стратегічних основ розвитку сільського (зеленого) туризму в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 / В. Г. Дарчук. – Донецьк, 2014. – 21 с.
7. Екотуризм – важливий фактор стійкого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eco youth.freenet.uz>.
8. Зелений туризм – панацея чи черговий міф? [Електронний ресурс] / Н. В. Васильєва. – Режим доступу : <http://www.greentour.com.ua>.
9. Ілляшенко С. М. «Зелений» туризм як один з напрямів сталого розвитку регіону / С. М. Ілляшенко, Н. С. Ілляшенко, В. О. Щербаченко // Економіка України. – 2013. – № 8. – С. 33–39.
10. Кифяк В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В. Ф. Кифяк. – Чернівці : Книга ЧЧ, 2003. – 300 с.; Рутинський М. Й. Сільський туризм : навч. посіб. / М. Й. Рутинський, Ю. В. Зінко. – К. : Знання, 2008. – 271 с.
11. Кулік А. В. Оцінка ключових факторів успіху підприємств сільського (зеленого) туризму / А. В. Кулік // Економіка і регіон. – 2012. – № 4. – С. 80–82.
12. Масвський Я. Агротуризм: poradnik для сільського господаря / Я. Масвський. – Львів, 2005. – 80 с.
13. Офіційний сайт управління з питань туризму і курортів Департаменту інфраструктури та туризму Полтавської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eco-poltava.gov.ua/pzf.htm>.
14. Природно-заповідний фонд Полтавщини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eco-poltava.gov.ua>.
15. Смолій В. А. Енциклопедичний словник-довідник з туризму / В. А. Смолій, В. К. Федорченко, В. І. Цибух. – К. : Слово, 2006. – 372 с.
16. Ткаченко Т. І. Сталый розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : моногр. / Т. І. Ткаченко. – К. : КНТЕУ, 2006. – 537 с.
17. Черчик Л. М. Сільський туризм як ефективна форма самостійної зайнятості у трудонадлишкових регіонах / Л. М. Черчик // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 178–182.
18. Яценко О. Стан та перспективи розвитку сільських територій центрального регіону України / О. Яценко // Економіст. – 2012. – № 11. – С. 26–30.



УДК 658.5.011

Микитюк М.

## КОРПОРАТИВНЕ ЕКОЛОГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК СКЛАДОВА ЗАГАЛЬНОЇ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

*Проаналізовано поняття системи корпоративного партнерства. Констатовано підвищення значимості для господарюючих суб'єктів екологічної та соціоекономічної репутації. Досліджено національні, регіональні та міжнародні стандарти в сфері охорони навколишнього середовища та, у зв'язку з цим, корпоративне екологічне управління.*

**Ключові слова:** корпоративне управління, корпоративне партнерство, корпоративна екологічна відповідальність, екологічне управління.

У сучасних умовах реформування економіки, виробничих відносин, форм власності діє поняття «галузеве управління» як наслідок минулих форм централізованого управління народним господарством. Раніше галузі розвивалися здебільшого за рахунок бюджетних коштів і ресурсів.

Нині, в умовах децентралізації управління власністю, акціонування капіталу, дедалі більше поширюється у зв'язку з розвитком підприємництва корпоративне управління.

Корпоративне управління має особливості, що впливають з принципу партнерства, – це потрібна взаємодія корпорацій, уряду та суспільства.

Система корпоративного партнерства охоплює такі поняття, як корпоративна філософія, корпоративні цінності, корпоративна культура, корпоративний стиль управління, які мають бути узгоджені як із національними культурою й інтересами, так і з міжнародними інтересами й зобов'язаннями.

Загальнолюдською, національною цінністю є природа в усіх її проявах (земля, надра, вода, повітря, ліси, живі організми). Усе це й має бути корпоративною цінністю, але з погляду не капіталу, а національного надбання, джерела життєвих сил, екологічної парадигми життєдіяльності. Тільки за такого підходу можна говорити про раціональне природокористування й охорону навколишнього природного середовища. Для здійснення згаданого підходу кожна корпорація повинна мати свою корпоративну екологічну політику та реалізовувати її в контексті глобальної, європейської і національної екологічної політики й міжнародних екологічних зобов'язань держави. Це потребує створення і забезпечення ефективного функціонування системи корпоративного екологічного управління як складової загальної системи корпоративного управління, яка має керуватися державними й міжнародними регламентами і стандартами.



Центр діяльності та відповідальності в системі екологічного управління зміщується від галузевого міністра до ради директорів, тобто в бік корпоративного управління, як це усталилось у світовій практиці. Відповідно й екологічна відповідальність стає одним із головних принципів корпоративного управління, який потребує створення корпоративного екологічного управління як складової загальної системи.

Останнім часом вітчизняні вчені активно обговорюють питання необхідності впровадження на підприємствах системи корпоративного екологічного управління. Значний внесок у вивчення цих питань зробили В. Шевчук, В. Шмандій, І. Солошич, М. Балджи та інші [1; 2].

Метою статті є дослідження особливостей системи корпоративного екологічного управління й аналіз оцінки характеристик його екологічності.

На забезпечення корпоративної екологічної відповідальності спрямована Хартія Міжнародної торгової палати (ІСС) про підприємницькі принципи сталого розвитку. Вона проголошує такі принципи, як корпоративний пріоритет, комплексне управління, процес удосконалення, навчання працівників, попереднє оцінювання, продукція чи послуги, консультування замовників, обладнання і роботи, дослідження, попереджувальний підхід, підрядники та постачальники, аварійна готовність, передавання технологій, внесок у спільний результат, відкритість і сприйнятливість, відповідність та звітування.

Із загального погляду функції корпоративного екологічного управління спрямовані на раціональне природокористування й гарантування екологічної безпеки, тоді як система державного екологічного управління пов'язана більшою мірою з охороною навколишнього природного середовища.

У державній системі екологічного управління застосовують загальне управління, яке здійснюють державні, законодавчі, виконавчі, правові органи, й уповноважене, або спеціальне управління, яке реалізують суб'єкти, котрі мають спеціальне повноваження на екологічне управління відповідно до чинного законодавства. Цей поділ відображений у структурі функцій державної системи екологічного управління.

Нині в системі загального корпоративного управління України функціонує комплексна система управління раціональним використанням ресурсів, яка за змістом не відповідає вимогам Європейського регламенту 1836/93 та міжнародним і державним стандартам серії ISO14000 (ДСТУ ISO 14000). Проблема полягає в перетворенні діючої системи корпоративного управління ресурсовикористанням на корпоративну систему екологічного управління. Лише за такої умови можна буде говорити про цілісну систему корпоративної ідентичності в контексті Всесвітньої стратегії збалансованого еколого-соціоекономічного розвитку і національної стратегії європейської інтеграції. Систему корпоративного екологічного управління можна створювати на базі служб екологічної безпеки чи управлінь ресурсовикористання у корпорації як складову загальної системи корпоративного управління відповідно до основних передумов, що визначені міжнародним стандартом ISO 14001 (ДСТУ ISO 14001-97).

Будь-якій корпорації вигідно докладати дедалі більших зусиль для досягнення й демонстрації нормативних характеристик навколишнього середовища як свідчення сприятливого впливу її діяльності на довкілля.

Потенційні вигоди, які можуть бути отримані від упровадження корпоративної системи екологічного управління, такі:

- ✓ підтримання довірчих відносин з населенням, громадськістю;
- ✓ інвестиційна привабливість;
- ✓ підтримка позитивного іміджу і високої ринкової вартості акцій;
- ✓ відповідність нормативним вимогам з боку замовника;
- ✓ поліпшення контролю витрат;
- ✓ зниження рівня аварійності, що спричиняє екологічну шкоду;
- ✓ підвищення рівня екологічної і техногенної безпеки;
- ✓ економія витрат матеріалів, енергії;
- ✓ спрощення процесу одержання різного роду ліцензій та повноважень;
- ✓ поліпшення відносин із контрольними органами виконавчої влади.

Оцінка характеристик екологічності – це внутрішня корпоративна процедура, що може забезпечувати різні рівні управління надійною, об'єктивною й перевіреною інформацією, допомагає керівникові зосередити увагу на тенденціях зміни характеристик екологічності та причинах таких змін.

Оцінювання характеристик екологічності рекомендовано впроваджувати згідно з міжнародним стандартом ISO 14031. Впровадження може розпочинатися з оцінювання впливу на навколишнє середовище окремих робочих процесів (технологій), що перебувають під прямим контролем персоналу, поступово розширюючи сферу оцінювання характеристик екологічності та враховуючи дедалі складніші процеси. Це сприяє добровільному використанню оцінки характеристик екологічності всіма підприємствами, незалежно від їхнього типу, розмірів, місця розташування й складності; допомагає розробити корпоративні стандарти оцінювання характеристик екологічності, що відповідають власним потребам.

Оцінювання характеристик екологічності – це інструментальний засіб управління якістю навколишнього середовища, що ґрунтується на корпоративних критеріях. Цей засіб впроваджують у рамках створення систем корпоративного екологічного управління, сприяючи досягненню цілей і завдань корпоративної екологічної політики.

Процес оцінки характеристик екологічності складається з етапів планування, здійснення, використання й аналізу стану та вдосконалення методології.

Планування процесу оцінювання характеристик екологічності охоплює: визначення екологічних аспектів діяльності корпорації, її продукції, послуг; вибір характеристик екологічності; збирання необхідної інформації; аналізування поглядів зацікавлених сторін; уточнення цілей і завдань; визначення складу інформації для управління; уточнення елементів оцінювання характеристик екологічності; вибір процедур оцінювання характеристик екологічності.





Процес оцінювання характеристик екологічності охоплює: збирання й аналізування даних, опрацювання, узагальнення та оцінювання інформації.

Спеціалісти системи корпоративного екологічного управління мають оцінити значення показників екологічності, які є результатом діяльності корпорації, і порівняти їх з нормативними значеннями. Вони також мають оцінити екологічні цілі і завдання, надати керівництву необхідну інформацію, склад якої був визначений під час планування оцінювання характеристик екологічності.

Оцінювання характеристик екологічності має передбачати збалансований об'єктивний підхід у вибраних галузях їх застосування. У процесі аналізу отриманих відхилень характеристик від нормативних значень корпорації головному увагу необхідно приділяти виявленню причин таких відхилень. Оцінки відхилень потрібно супроводжувати розробленням відповідних заходів щодо їх коригування та усунення, щоб забезпечити досягнення намічених цілей і завдань (управління за відхиленнями).

Аналізуючи кожен з чотирьох етапів процесу оцінювання характеристик екологічності, корпорація повинна: прагнути до підвищення ефективності витрат; розв'язання виявлених проблем; ідентифікації більш ефективних показників; поліпшення якості даних, їх повноти та доступності; здійснення необхідних змін в інструментальних засобах у ході аналізування та оцінювання; реалізації пропозицій щодо поліпшення характеристик екологічності.

Процес оцінювання характеристик екологічності сприяє безперервному вдосконаленню систем корпоративного екологічного управління. Тільки-но керівництво зрозуміє значущість характеристик екологічності, йому можуть знадобитися більш ефективні характеристики. Коли оцінки характеристик екологічності повністю інтегруються в загальну систему управління корпорації, можливості корпоративної ідентифікації розширяться.

Корпорація може досягти певних результатів, демонструючи хороший рівень характеристик екологічності, контролюючи вплив своєї діяльності, продукції чи послуг на навколишнє середовище. Тому оцінка характеристик екологічності є систематичним та ітеративним процесом, що допомагає керівництву переорієнтувати цілі й завдання на основі постійного вдосконалення своєї діяльності та підвищити ефективність системи корпоративного екологічного управління.

*Mykytiuk M. Corporate ecological management as a part of the system of corporate management of organizations. The article analyzes the concept of corporate partnerships. The increasing importance of environmental and socio-economic standing for enterprises is evidenced. The detailed study of existing national, regional and international standards in the field of environmental protection is conducted. Corporate environmental management is studied in this regard.*

**Key words:** corporate management, corporate partnership, corporate ecological responsibility, ecological management.



*Микитюк М. В. Корпоративное экологическое управление как составная часть общей системы корпоративного управления организациями. Проанализировано понятие системы корпоративного партнерства. Констатировано повышение значимости для хозяйствующих субъектов экологической и социальноэкономической репутации. Проведено детальное исследование существующих национальных, региональных и международных стандартов в сфере охраны окружающей среды и, в связи с этим, корпоративного экологического управления.*

**Ключевые слова:** корпоративное управление, корпоративное партнерство, корпоративная экологическая ответственность, экологическое управление.

### **Література**

1. Шевчук В. Я. Екологічне управління : підруч. / В. Я. Шевчук, Ю. М. Саталкін, Г. О. Білявський та ін. – К. : Либідь, 2004. – 432 с.
2. Шмандій В. М. Управління природоохоронною діяльністю : навч. посіб. / В. М. Шмандій, І. О. Солошин. – К. : Центр навч. літ., 2004. – 296 с.



УДК 336.221.4

Морунов В.

## ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ ЯК СКЛАДОВОЇ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ОРГАНІЗАЦІЇ

*Розглянуто підходи до розуміння економічної безпеки організації. Оцінено суміжні поняття. Дано трактування законодавчого регулювання питання економічної безпеки. Сформульовано тезу про необхідність внутрішнього податкового контролю. Визначено дві його функції: сплата податків та оптимізація.*

**Ключові слова:** економічна безпека організації, податковий контроль, внутрішній контроль, функції внутрішнього контролю.

В современной экономической науке, практической финансово-хозяйственной деятельности и законодательстве РФ понятие «экономическая безопасность организации» отсутствует. Да и понятие «организация» зачастую заменяется синонимами «предприятие», «фирма», «хозяйствующий субъект» и т. п. Множественность подходов к определению термина «организация» порождает и своего рода неопределенность связанных с этим понятием экономических терминов. Например, вместо понятия «экономическая безопасность организации» используются следующие:

1. Экономическая безопасность предприятия – такое состояние его правовых, экономических и производственных отношений, а также материальных, интеллектуальных и информационных ресурсов, которое выражает способность предприятия к стабильному функционированию [8, 3].

2. Экономическая безопасность предприятия – состояние юридических, производственных отношений и организационных связей, материальных и интеллектуальных ресурсов, при котором обеспечиваются стабильность функционирования, финансово-коммерческий успех, прогрессивное научно-техническое и социальное развитие [18, 129].

3. Экономическая безопасность фирмы – предотвращение утечки конфиденциальной информации из фирмы, нарушения коммерческой тайны, осуществления экономических диверсий [16, 39].

И таких примеров достаточно много.

Существующее большое множество формулировок в значительной степени влияет на разработку и реализацию определенных мер по выработке методологии по обеспечению безопасности организации.

Определим, что такое «организация».



На наш взгляд, существуют два наиболее близких к применению в данном случае примера определения категории «организация», содержащиеся в законодательстве РФ:

1. Гражданский кодекс РФ, ст. 48. «Понятие юридического лица»:

Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс и (или) смету.

2. Налоговый кодекс РФ, ст. 11. «Институты, понятия и термины, используемые в настоящем Кодексе»:

Организации – юридические лица, образованные в соответствии с законодательством Российской Федерации (далее – российские организации), а также иностранные юридические лица, компании и другие корпоративные образования, обладающие гражданской правоспособностью, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, международные организации, филиалы и представительства указанных иностранных лиц и международных организаций, созданные на территории Российской Федерации (далее – иностранные организации).

Теперь определим, что такое «экономическая безопасность».

Существует множество определений понятия «экономическая безопасность»; мы воспользуемся следующим, основанным на результатах обширного исследования, проведённого нами ранее.

Экономическая безопасность – определенное состояние экономики, при котором в условиях экономического (внутреннего и внешнего) суверенитета, наличия конкурентной среды субъектами экономических отношений (в т. ч. органами управления и хозяйствующими субъектами) обеспечивается устойчивый (постоянный) экономический рост и устойчивое развитие экономики в целом, и, как следствие, происходит оптимальное удовлетворение потребностей личности, общества и государства, рациональное управление экономикой, обеспечивается защита экономических интересов (на национальном и международном уровнях), защищённость от внутренних и внешних угроз, влияния негативных факторов, целостность экономического пространства [13].

Используя вышеприведённые определения, сформулируем, что такое «экономическая безопасность организации».

Экономическая безопасность организации – определенное финансово-экономическое состояние организации, при котором в конкурентных условиях, а также при отсутствии обстоятельств непреодолимой силы (т. е. чрезвычайных обстоятельств) обеспечиваются устойчивый и постоянный экономический рост и устойчивое развитие организации (то есть: успешное выполнение уставных целей организации, выполнение целевых показателей (KPI-показателей), рост чистой прибыли, расширение рынков сбыта, наращивание экономических вы-



год (т. е. увеличение активов и (или) уменьшение обязательств), происходит достижение большей степени финансовой независимости и др.) и, как следствие, обеспечивается защита экономических интересов организации, защищённость от угроз и влияния негативных факторов.

Теперь определим, что такое система внутреннего контроля.

Согласно нормам статьи 19 Федерального закона от 06. 12. 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее – Федеральный закон № 402-ФЗ):

Ст. 19. Внутренний контроль

1. Экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни.

2. Экономический субъект, бухгалтерская (финансовая) отчетность которого подлежит обязательному аудиту, обязан организовать и осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности (за исключением случаев, когда его руководитель принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя).

То есть, все экономические субъекты должны осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни, а если бухгалтерская (финансовая) отчетность организации подлежит обязательному аудиту, то она обязана осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности [14].

В соответствии с п. 16 Плана Министерства финансов Российской Федерации на 2012–2015 гг. по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности (утвержденному приказом Минфина России от 30. 11. 2011 г. № 440), Минфин России должен был разработать рекомендации для хозяйствующих субъектов по организации и осуществлению ими внутреннего контроля бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности сразу после принятия Федерального закона № 402-ФЗ [15].

Внутренний контроль способствует объединению всей совокупности финансово-хозяйственной деятельности организации в единую систему и обеспечивает ее бесперебойное функционирование [7].

В работах Р. Адамса, Э. Вознесенского, В. Ерофеевой, А. Козырина, М. Мельник, Дж. Робертсона и других авторов достаточно подробно рассмотрены теоретические и практические организации контроля.

Зарубежные авторы Р. Адамс и Дж. Робертсон занимают единую позицию в вопросе о том, что систему внутреннего контроля руководство организации налаживает для того, чтобы осуществлять её деятельность максимально упорядоченно и достаточно эффективно, обеспечивать соблюдение политики руководства, сохранность имущества, достигать качественного документирования операций [1]. При этом Дж. Робертсон подчеркивает, что система внутреннего контроля должна служить всей организации в целом, а не отдельным лицам [17].

Применительно к данным утверждениям верно мнение о том, что контроль – это функция управления. Впервые функции управления выделил



А. Файоль (1841–1925). Согласно теории менеджмента в настоящее время учет и контроль относят к функциям управления.

О контроле Э. Вознесенский написал: «Контроль представляет собой одну из основных функций органов руководства и управления хозяйственным и культурным строительством, состоящую в систематической проверке объектов контроля» [3]. Таким образом, осуществляя любую управленческую деятельность, невозможно избежать контроля полученного результата, а также самих управленческих решений. Актуальным в современном понимании является мнение А. Козырина, что контроль в широком смысле ответствен за «сохранность предприятия» [5]. Необходимо обратить внимание и на мнение М. Мельник, согласно которой контроль призван соблюдать требования законодательства, норм и правил, установленных государством и руководством, участниками финансовых, денежных, кредитных, валютных операций и т. д. [10].

Исходя из изложенного, можно сделать закономерный вывод, что контроль – это функция управления, охватывающая всю финансово-хозяйственную деятельность организации в соответствии с нормами законодательства.

По нашему мнению, внутренний контроль должен быть непрерывным, чтобы иметь представление о состоянии дел на каждом участке работы в любой момент времени, а система внутреннего контроля стремится к достижению следующих целей:

- ✓ адекватная защита и приумножение активов (имущества), находящихся в собственности организации, либо подконтрольных ей;
- ✓ максимально эффективное использование ресурсов организации;
- ✓ максимальное снижение потерь и брака в работе организации;
- ✓ обеспечение надежности информации;
- ✓ составление бухгалтерской отчетности, соответствующей качественным характеристикам (уместность, достоверность, сравнимость, проверяемость, своевременность, понятность);
- ✓ снижение внутренних рисков, а также рисков, вызванных взаимодействием организации с внешней экономической средой.

То есть закономерно сделать вывод, что система внутреннего контроля имеет своей целью обеспечение экономической безопасности организации.

В современных экономических условиях в организации важно взаимодействие системы бухгалтерского учета и системы внутреннего контроля. Здесь считаем, что система внутреннего контроля – самостоятельная система по отношению к системе бухгалтерского учета. Система бухгалтерского учета и система внутреннего контроля зависят друг от друга. Система внутреннего контроля основана на информации, формируемой системой бухгалтерского учета. Информационными базами для системы внутреннего контроля являются финансовая отчетность, которая включает в себя информацию о деятельности организации за видами имущества и обязательств, а также управленческий учет и отчетность для целей определения эффективности управления каждым процес-



сом. Имеется и обратная зависимость, при которой нарушения в системе внутреннего контроля делают невозможным формирование достоверного бухгалтерского учета.

На практике у компаний возникает большое количество вопросов о методике организации и осуществления внутреннего контроля бухучета. На ряд таких вопросов получен ответ в письме Минфина России от 25. 12. 2013 г. № 07-04-15/57289, к которому прилагается информационный документ № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности». Согласно письму Минфина, внутренний контроль – это процесс, направленный на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает:

- ✓ эффективность и результативность своей деятельности, в т. ч. достижение финансовых и операционных показателей, сохранность активов;
- ✓ достоверность и своевременность бухгалтерской (финансовой) и иной отчетности;
- ✓ соблюдение применимого законодательства, в т. ч. при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета.

Внутренний контроль должен обеспечивать предотвращение или выявление отклонений от установленных правил и процедур, а также искажений данных бухгалтерского учета, бухгалтерской и иной отчетности. Эффективность внутреннего контроля может быть ограничена:

- ✓ изменением экономической конъюнктуры или законодательства, возникновением новых обстоятельств вне сферы влияния руководства компании;
- ✓ превышением должностных полномочий руководством или иным персоналом организации, включая сговор персонала;
- ✓ возникновением ошибок в процессе принятия решений, осуществления фактов хозяйственной жизни, ведения бухучета, в т. ч. составления бухгалтерской (финансовой) отчетности.

#### *Основные элементы внутреннего контроля*

Основными элементами внутреннего контроля организации являются: контрольная среда, оценивание рисков, процедуры внутреннего контроля, информация и коммуникация, оценивание внутреннего контроля.

Термин «система внутреннего контроля» нормативно закреплен как в отечественных, так и в международных аудиторских стандартах: в Международных стандартах аудита – МСА 400 «Оценка рисков и внутренний контроль» [20] – под ним подразумевается совокупность организационных мер, методик и процедур, используемых руководством аудируемого лица в качестве средств для упорядоченной и эффективной финансово-хозяйственной деятельности, обеспечения сохранности активов, выявления, исправления и предотвращения



ошибок и искажения информации, а также своевременной подготовки достоверной финансовой (бухгалтерской) отчетности.

В соответствии с Глоссарием терминов стандартов аудиторской деятельности система внутреннего контроля представляет собой «процесс, организованный и осуществляемый представителями собственника, руководством, а также другими сотрудниками для того, чтобы обеспечить достаточную уверенность в достижении целей с точки зрения надежности финансовой (бухгалтерской) отчетности, эффективности и результативности хозяйственных операций, а также соответствия деятельности действующим нормативным правовым актам» [4].

В соответствии с российским Федеральным правилом (стандартом) аудита № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности» система внутреннего контроля включает элементы: 1) контрольная среда; 2) процесс оценки рисков аудируемым лицом; 3) информационные системы, связанные с целями подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности; 4) контрольные действия; 5) мониторинг средств контроля.

Практические и теоретические результаты формирования и функционирования внутреннего контроля в организациях, активный интерес к нему в сфере налогового администрирования привели к расширению его предметной области до налоговой функции. Внутренний налоговый контроль служит одним из инструментов снижения риска ошибок при расчете налоговых обязательств, а также излишних расходов в виде штрафных санкций и пеней за нарушения норм налогового законодательства.

В соответствии с п. 1 ст. 82 «Общие положения о налоговом контроле» гл. 14 «Налоговый контроль» ч. 1 Налогового кодекса РФ налоговым контролем признается деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном НК РФ.

Мировая практика налогового администрирования основывается на более широком подходе к налоговому контролю, не ограниченном только государственным уровнем (макроуровень). Важной составляющей системы налогового контроля является налоговый контроль на микроуровне (внутри организации). Эффективное взаимодействие этих двух уровней осуществляется через систему горизонтального мониторинга, которая предусматривает расширенное информационное взаимодействие государственных органов с налогоплательщиками, добровольное раскрытие информации налоговому органу, предварительное согласование правил сложных сделок, что снижает для обеих сторон бремя и издержки последующего налогового контроля и способствует достижению взаимного доверия, понимания и прозрачности. На наш взгляд, внутренний налоговый контроль является составной частью системы внутреннего контроля в организации. В итоге осуществления мер внутреннего налогового контроля





происходит не только обеспечение выполнения норм налогового законодательства, но и выявление резервов снижения налоговых платежей и минимизация налоговых рисков.

По мнению некоторых специалистов, внутренний налоговый контроль можно классифицировать как «инициативный и предупредительный», но основная его цель, по нашему мнению, – это минимизация налоговых рисков.

На основе этого можно выделить задачи внутреннего налогового контроля: 1) идентификация и документирование рисков и покрывающего их контроля по налоговой функции; 2) проведение регулярного и системного анализа влияния изменений внешней и внутренней среды; 3) постоянные актуализация, тестирование и сертификация контрольных процедур; 4) регулярный мониторинг замечаний и статуса мероприятий по их устранению.

Практические навыки и изучение нормативно-правовой базы, регулирующей осуществление внутреннего налогового контроля в РФ, позволяют выделить основные проблемы в его организации:

- ✓ отсутствие в РФ законодательных и нормативных актов, регулирующих проведение внутреннего налогового контроля;
- ✓ постоянные изменения законодательства о налогах и сборах РФ;
- ✓ практически полное отсутствие каких-либо рекомендаций исполнительных органов власти по организации внутреннего налогового контроля, описывающих принципы и методы организации внутреннего налогового контроля;
- ✓ практически полное отсутствие в учебной и научной литературе РФ каких-либо направлений, школ, течений, описывающих возможные модели организации внутреннего налогового контроля.

Результатом внедрения и функционирования внутреннего налогового контроля в организации будет являться контроль над:

- ✓ формированием налогооблагаемой базы при исчислении налоговых обязательств;
- ✓ своевременностью и полнотой исполнения налоговых обязательств и применения льгот;
- ✓ своевременным внедрением и соблюдением требований законодательства о налогах и сборах РФ;
- ✓ формированием цены и существенных условий договоров (ст. 432 ГК РФ), заключаемых хозяйствующими субъектами (организациями, предпринимателями, физическими лицами, государственными органами).

В заключение можно сделать закономерный вывод, что основной целью функции внутреннего налогового контроля организации является совмещение соблюдения законодательства о налогах и сборах РФ с законной оптимизацией налогообложения.



*Morunov V. Tax control Influence on the economic security of the organization. The paper examines the approaches to the understanding of the organization economic security. Moreover, the similar and related concepts are studied. The article interprets legislative regulation of economic security. The thesis about the importance of the internal tax control is formulated. Two functions of this control are identified: taxes paying, optimization of taxes.*

**Key words:** economic security of the organization, tax control, internal control, functions of the internal control.

*Морунов В. В. Влияние налогового контроля как составляющей системы внутреннего контроля на экономическую безопасность организации. Рассмотрены подходы к пониманию экономической безопасности организации. Оценены смежные понятия. Дана трактовка законодательного регулирования вопроса экономической безопасности. Сформулирован тезис о необходимости проведения внутреннего налогового контроля. Определены две его функции: уплата налогов и оптимизация.*

**Ключевые слова:** экономическая безопасность организации, налоговый контроль, внутренний контроль, функции внутреннего контроля.

### Литература

1. *Адамс Р.* Основы аудита / Р. Адамс ; под ред. проф. Я. В. Соколова. – [пер. с англ.]. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1995. – 589 с.
2. Ассоциация аудита и контроля информационных систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.isgr.ru>.
3. *Вознесенский Э. А.* Внутрихозяйственный контроль на предприятиях / Э. А. Вознесенский. – М. : Знание, 1967. – 298 с.
4. Глоссарий терминов стандартов аудиторской деятельности (одобрен Советом по аудиторской деятельности при Минфине России 29 мая 2008 г., протокол № 66) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2008/07/glossary.doc>.
5. *Ерофеева В. А.* Учет и контроль использования ресурсов в объединении / В. А. Ерофеева. – Л. : ЛГУ, 1987. – 174 с.
6. *Козырин А. Н.* Финансовый контроль / А. Н. Козырин // Финансовое право / под ред. проф. О. Н. Горбуновой. – М. : Юристъ, 1996. – 310 с.
7. *Корнеева Т. А.* Информационное обеспечение управленческого контроля / Т. А. Корнеева // Экономические науки. – 2006. – № 16. – С. 75–82.
8. *Кочергина Т. Е.* Мировая экономика : учеб. / Т. Е. Кочергина. – Ростов н/Д : Феникс, 2006. – 224 с.
9. *Маняева В. А.* Учет и контроль в системе управления хозяйствующего субъекта / В. А. Маняева // Экономические науки. – 2009. – № 50. – С. 311–313.
10. *Мельник М. В.* Ревизия и контроль : учеб. пособ. / М. В. Мельник, А. Л. Звездин, А. С. Пантелеев. – М. : ФБК-ПРЕСС, 2003. – 520 с.
11. *Морунов В. В.* О внутреннем контроле как основе обеспечения экономической безопасности в организации / В. В. Морунов // Наука как основа возрождения общества и экономики : сб. публ. Науч.-информ. центра «Знание». – Д. : Знание, 2014. – С. 31–34.



12. *Морунов В. В.* О документах, концептуально регулирующих в организации внутренний контроль, основанный на риске / В. В. Морунов // Поиск эффективных решений в процессе создания и реализации научных разработок в экономике, управлении проектами, педагогике, праве, истории, культурологии, языкознании, природопользовании, растениеводстве, биологии, зоологии, химии, политологии, психологии, медицине, филологии, философии, социологии, математике, технике, физике, информатике, градостроительстве. – СПб. : КультИнформПресс, 2014. – С. 99–100.
13. *Морунов В. В.* Теория экономической безопасности государства: налоговый аспект / В. В. Морунов, Л. В. Барт ; под науч. ред. А. Р. Сафиуллина. – Ульяновск : УлГТУ, 2013. – 110 с.
14. О бухгалтерском учете : Федеральный закон от 06. 12. 2011 г. № 402-ФЗ.
15. План Министерства финансов Российской Федерации на 2012–2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности : утв. Приказом Минфина России от 30. 11. 2011 г. № 440.
16. *Райзберг Б. А.* Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2006.
17. *Робертсон Дж.* Аудит / Дж. Робертсон. – [пер. с англ.]. – М. : Контакт, 1993. – 495 с.
18. Экономическая и национальная безопасность : учеб. / под ред. Е. А. Олейникова. – М. : Экзамен, 2005. – 768 с.
19. *Щербакова Е. П.* Методологические аспекты организации и функционирования внутреннего аудита в коммерческих организациях / Е. П. Щербакова. – Ростов-на-Дону : АзовПечать, 2011.
20. International Accounting Standards and International Financial Reporting Standards [Electronic resource]. – Mode access : <http://www.ifac.org>.



УДК 658.5.011: 67.05

Павлюк Т.

## ОРГАНІЗАЦІЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

*Досліджено сучасний стан, організацію та методи управління експортною діяльністю на машинобудівних підприємствах України. Висвітлено проблеми, що перешкоджають збільшенню обсягів реалізації продукції машинобудівних підприємств України як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках. Наведено рекомендації щодо розв'язання цих проблем. Показано основні методи визначення ефективності організації управління експортною діяльністю на підприємствах. Проаналізовано чинники, що безпосередньо впливають на визначення експортної політики підприємств машинобудування України.*

**Ключові слова:** експорт, зовнішньоекономічна діяльність, машинобудівна галузь, підприємство, управління, організаційна структура, методи управління.

Участь України в міжнародній торгівлі є джерелом економічних переваг, які дають змогу ефективніше використовувати наявні ресурси, активізувати потенціал спеціалізації виробництва, підвищити рівень структурної оптимізації економіки. Як відомо, основними функціональними елементами міжнародної товарної торгівлі є експортно-імпорتنі операції. Сучасний стан економіки України характерний спадом багатьох макроекономічних показників. Ця складна ситуація посилюється також кризовим станом однієї з найважливіших галузей України – машинобудування і спадом експорту продукції цієї галузі зокрема. Ефективний розвиток експортної діяльності підприємств має ґрунтуватися насамперед на адаптації підприємств до вимог міжнародного ринку.

В умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів, що відбуваються в українській та світовій економіці, а також враховуючи намагання України посилити свою позицію як конкурентного суб'єкта світових економічних відносин, актуалізується удосконалення механізму експортної діяльності підприємств української економіки загалом і в галузі машинобудування зокрема.

Серед зарубіжних та вітчизняних авторів, які досліджували цю тему, а також вивчали питання, пов'язані з організацією та управлінням зовнішньоекономічної діяльності в цілому, варто виділити таких, як І. Ансофф, П. Бимиш, Дж. Деніелз, П. Друкер, Д. Кемпбел, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, А. Моррісон, Л. Радеба, В. Гончар, А. Градова, Г. Дроздова, І. Кириченко, Л. Коваль, В. Кредісов, А. Сіваченко, В. Сіденко.



Проаналізувавши та дослідивши попередні дослідження науковців, які вивчали експортний потенціал та методи управління експортною діяльністю машинобудівних підприємств, можна зробити висновок, що остаточних рекомендацій щодо поліпшення організації і методів управління галуззю не було зроблено. Учені передусім вивчали проблеми управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств у цілому і не приділяли особливої уваги методів управління експортом підприємств машинобудівної галузі України.

Новизна даної статті полягає у тому, що в ній досліджено проблеми та методи управління експортною діяльністю підприємств машинобудування окремо від інших видів зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Цілями обраної теми стали виокремлення та висвітлення головних сучасних ефективних методів управління експортом на машинобудівних підприємствах для подальшого збільшення обсягів продажів готової продукції підприємств машинобудування на закордонних ринках.

Українська економіка має кілька основних статей в експорті готової продукції за різними галузями. І саме машинобудівний комплекс займає в експорті товарів української економіки одне з провідних місць. Про це свідчить аналіз статистичних даних, які надає Комітет статистики України. А саме, аналіз обсягів експорту продукції підприємствами машинобудівної галузі України за вісім років (табл. 1).

Таблиця 1

**Обсяг експорту продукції машинобудівної галузі  
з 2006 до 2013 р. (млн. дол. США) [1]**

2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
3328,5	4977,1	6341,1	5013,5	5670,7	6759,0	7026,7	6975,3

Як бачимо з даних таблиці 1, динаміка експорту товарів підприємств машинобудівної галузі дещо неоднозначна, тобто за вісім проаналізованих років експортної діяльності підприємств машинобудівного комплексу обсяги продажів готової продукції на закордонних ринках то збільшувалися, то знову зменшувалися. Але все ж таки, динаміка свідчить про поступове планомірне підвищення обсягів експорту продукції машинобудування. І це наочно представлено на рисунку 1.

Але нашим завданням було, насамперед, виявити роль і значення машинобудівної галузі України в загальному обсязі експорту товарів нашої країни. І для цього проаналізуємо відсоткові показники експорту товарів підприємств машинобудування щодо обсягів загального експорту України за 2006–2013 рр. Для цього звернемо увагу на таблицю 2.

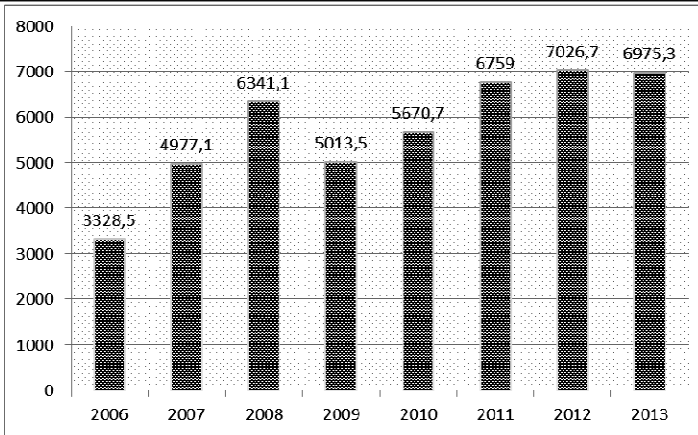


Рис. 1. Динаміка експорту продукції машинобудівної галузі з 2006 до 2013 р.

Таблиця 2

**Обсяг експорту продукції машинобудування у відсотках до загального обсягу експорту країни за рік (з 2006 до 2013 р., %)**

2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
8,7	10,1	9,5	12,6	11	9,9	10,2	11,0

Аналіз економічного стану багатьох українських підприємств машинобудівної галузі, який здійснили науковці в різний час, свідчить, що багато з підприємств, котрі виробляють продукцію машинобудування в Україні, мають за основу виробництва не лише старі й малоефективні технології, а ще й старі та неефективні методи управління експортною діяльністю. І саме неефективні інструменти та методи управління експортом не дають змоги підприємствам машинобудівної галузі нашої країни збільшувати обсяги експорту своєї продукції за кордон і тим самим сприяти поліпшенню стану платіжного балансу України.

Експорт – одна з головних складових зовнішньоекономічної діяльності фірми та її зовнішньоекономічних зв'язків. Тож використання новітніх засобів і кращих методів організації експортної діяльності підприємства, вдосконалення роботи на зовнішніх ринках набувають першочергового значення для подальшого збільшення експортних операцій підприємств. Активно стимулюючи експорт, держава досягає кількох цілей.

По-перше, допомагаючи просуванню товарів за кордон вона сприяє розширенню попиту на продукцію національного виробництва.

По-друге, експортна орієнтація не тільки робить економіку більш динамічною, а й надає її розвитку новій якості.



По-третє, заохочення експорту перетворилося на один з найефективніших засобів демонополізації економіки [2].

Із урахуванням такого трактування цілей державної політики, спрямованої на заохочення експорту підприємств різних галузей економіки, зокрема галузі машинобудування, слід зазначити, що збільшенням обсягів готової продукції підприємств мають займатися, власне, вони самі. І це, можливо, насамперед за рахунок ефективних методів управління експортною діяльністю. Так, на сучасному етапі розвитку економіки нашої країни та участі у світових глобалізаційних і трансформаційних процесах особливе значення має ефективність експортної діяльності на підприємствах машинобудування, як вже було зазначено, – однієї з найперспективніших галузей економіки України. Також наголосимо, що в сучасних умовах, коли господарська самостійність та незалежність безумовно мають привести до підвищення відповідальності й обґрунтованості управлінських рішень, актуальною є організація ефективного управління експортною діяльністю на рівні підприємств та підрозділів.

Зовнішньоекономічна діяльність у цілому – це сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та оперативно-комерційних функцій експортоорієнтованих підприємств з урахуванням обраної зовнішньоекономічної стратегії форм і методів роботи на ринку іноземного партнера. Експортну діяльність машинобудівні підприємства здійснюють переважно на рівні виробничих структур з повною самостійністю у виборі зовнішнього ринку та іноземного партнера, номенклатури й асортиментних позицій товару для експортно-імпоротної угоди у визначенні ціни і вартості контракту, обсягу та темпів постачання. Все це є частиною виробничо-експортної діяльності підприємств.

Висхідним принципом зовнішньоекономічної діяльності підприємств машинобудування служить комерційний розрахунок на основі господарської та фінансової самостійності й самоокупності власних валютно-фінансових і матеріально-технічних можливостей. Особливе значення має принцип валютної самоокупності, яку забезпечують за рахунок валютних надходжень від експортних продажів на зовнішніх ринках. А для ефективного керівництва експортом підприємства необхідна адекватна умовам його роботи структура управління.

Виділяють шість основних організаційних форм управління підприємством: 1) лінійна; 2) функціональна; 3) лінійно-функціональна; 4) програмно-цільова; 5) дивізійна; 6) матрична. За лінійної структури управління здійснюють у стосунках між начальником та підлеглими за ієрархічною структурою згори донизу. За функціональної структури спільні для кількох підрозділів функції управління передають одному органу (підрозділу) або виконавцеві. В лінійно-функціональній структурі управління підприємством управлінські рішення розробляють висококваліфіковані, досвідчені спеціалісти, а розпорядження віддають лінійними ланками. За програмно-цільової структури управління існують керівники окремих проектів або підрозділів, які дають розпорядження щодо найефективнішого використання всіх ресурсів для досягнення конкретних цілей виробництва та подальшої реалізації продукції. Матрична



структура управління поєднує лінійну, програмно-цільову і функціональну форми. Дивізіональна форма управління поєднує процес управління за продуктивим та регіональним принципами [3].

Але, незважаючи на таке різноманіття форм і методів управління підприємством, всі вони призначені насамперед для втілення певних принципів та функцій управління. А саме: планування; організація; добір і розміщення кадрів та їх стимулювання; координація; контроль. І саме такі принципи управління підприємствами України загалом та підприємствами машинобудівної галузі зокрема забезпечують ефективне управління експортною діяльністю на підприємствах. Головна мета експорту – збільшити збут продукції та підвищити дохідність підприємства. Для досягнення даної мети на підприємстві також обов'язково мають здійснювати систему принципів зовнішньоекономічної діяльності, яка закріплена у Законі України про зовнішньоекономічну діяльність. Ця система охоплює такі принципи:

- 1) суверенітет;
- 2) свободу;
- 3) юридичну рівність і недискримінацію;
- 4) верховенство закону;
- 5) захист інтересів суб'єктів підприємницької діяльності;
- 6) еквівалентність обміну.

На підприємствах розрізняють: організаційно-виробничу структуру; структуру управління; організаційну структуру підприємства. Кожне підприємство має системи, які управляють і якими управляють. До систем, якими управляють, належать виробничі підрозділи (цехи, відділи). Таким чином, організаційно-виробнича структура – це система, якою управляють, структура управління – система, яка управляє, а організаційна структура – це взаємозв'язок обох систем. Звідси – структура управління зовнішньоекономічною діяльністю та управління експортом, зокрема, – це система управління у сфері зовнішньої торгівлі, тобто органи, служби, апарат, що управляє експортом. Організаційна структура управління експортом є складовою частиною внутрішньофірмового управління, і визначається вона, насамперед, загальною стратегією підприємства, а також стратегією ЗЕД як її складової.

Перед підприємствами машинобудівної галузі України, які є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, майже так як і перед підприємствами інших галузей економіки, постають два важливих питання:

1. Як сформувати найбільш сприятливу й ефективну організаційну структуру управління експортом?
2. Як керувати нею, щоб досягти намічених цілей та збільшити обсяги експорту продукції?

На формування організаційної структури управління зовнішньоекономічною діяльністю загалом та експортом зокрема значно впливають такі фактори: розмір фірми; значення і характер зарубіжної діяльності; ступінь диверсифікації і складності продукції, яку випускають; характер експортної продукції; спе-





цифіка ринків приймаючих країн та рівень конкуренції на них й ін. На підприємствах машинобудування, що беруть активну участь у зовнішньоекономічній діяльності та експортують багато своєї продукції на іноземні ринки, зовнішньоекономічний апарат нині існує переважно у двох формах:

1) відділу зовнішньоекономічних зв'язків у рамках діючого апарату управління;

2) виходу на зовнішній ринок за допомогою посередників – зовнішньоторговельної фірми.

Другий варіант має як позитивні, так і безліч негативних аспектів, але в цій статті йдеться не про нього, а про аналіз та вивчення організації і методів управління експортною діяльністю машинобудівного підприємства зі середини підприємницької організаційної структури.

Створення розгалуженої структури управління зовнішньоекономічною, зокрема експортною діяльністю, характерна ознака для підприємств, діяльність яких зосереджена на зовнішніх ринках, незалежно від їх організаційно-правової форми. На машинобудівних підприємствах України, котрі експортують свою продукцію на зовнішні ринки, зовнішньоторговельний апарат функціонує здебільшого в двох формах: як частина внутрішньовиробничої структури у вигляді зовнішньоекономічного відділу і як самостійний підрозділ у вигляді зовнішньоекономічної фірми.

Відділ зовнішньоекономічних зв'язків не є самостійним підрозділом підприємства. Він становить частину апарату управління. Головним завданням такого підрозділу є управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, зокрема, – експортною діяльністю. Відділ ЗЕЗ (зовнішньоекономічних зв'язків) на підприємстві машинобудування, яке займається експортною діяльністю, створюють для планування, організації і координації потоків експортоорієнтованої продукції.

Організаційна структура управління відділу ЗЕЗ може бути такою:

- ✓ комерційний сектор;
- ✓ економічний сектор;
- ✓ сектор маркетингу;
- ✓ інженерно-технічний сектор;
- ✓ протокольна група.

Усі ці сектори підпорядковані начальникові відділу ЗЕЗ, який і контролює їх.

На практиці організаційна структура управління ЗЕД підприємства може бути побудована інакше. Наприклад, дирекція із зовнішньоекономічної діяльності та маркетингу ПАТ «Сумське машинобудівне науково-технічне об'єднання ім. М. В. Фрунзе» (м. Суми) має таку структуру:

- ✓ департамент із зовнішньоекономічної діяльності;
- ✓ сектор енергоносіїв;
- ✓ департамент реалізації обладнання;



- ✓ відділ планування;
- ✓ департамент дослідження ринку та реклами.

Керує перерахованими підрозділами директор із зовнішньоекономічної діяльності та маркетингу [2, 176–180].

Створення власних зовнішньоекономічних та окремо експортних служб на підприємствах машинобудування виправдано, якщо:

- ✓ частка експорту велика в загальному обігу;
- ✓ зовнішньоекономічну діяльність здійснюють регулярно;
- ✓ випускають продукцію з високою конкурентоспроможністю, унікальну за властивостями;
- ✓ невисокий рівень конкуренції на відповідному сегменті світового ринку;
- ✓ продукція не потребує серйозної адаптації до закордонних умов використання;
- ✓ на підприємстві є необхідна кількість фахівців із зовнішньоекономічної діяльності.

Тож можна, підсумовуючи, сказати, що організаційну структуру машинобудівного підприємства, яке орієнтується на експорт, будують залежно від різноманітності цілей і завдань, визначених керівництвом. Так, різні департаменти або відділи виконують певні функції, які забезпечують ефективне виконання експортних операцій машинобудівних підприємств.

Механізм здійснення управління експортною діяльністю – це способи внутрішньосистемного міжрівневого перетворення або трансформація певних зовнішньоекономічних відносин, а саме експортно-імпортних операцій, що виникають у процесі розвитку зовнішньоекономічних відносин між вітчизняними підприємствами і закордонними покупцями. Цей механізм охоплює: суб'єкти, об'єкти, «дерево цілей» суб'єктів експортно-імпортних операцій, систему способів та інструментів реалізації цілей, моніторинг, діагностику, оцінку досягнутих результатів і корекцію окремих механізмів експортної діяльності.

Ще до початку роботи над планами та організацією експортної діяльності машинобудівному підприємству дуже важливо володіти інформацією з таких питань:

- ✓ які саме форми зовнішньоекономічної діяльності слід обрати;
- ✓ в яких умовах слід здійснювати експортну діяльність;
- ✓ що і коли експортувати;
- ✓ які ресурси має підприємство для експортної діяльності;
- ✓ якою повинна бути структура управління експортом;
- ✓ якого результату очікують від експорту (приблизний розмір прибутку, рентабельність, розміри розширення збуту, валютна виручка).

Наведемо ряд чинників, якими керується управління машинобудівних підприємств України, обираючи саме такий шлях виходу на закордонні ринки, як прямі поставки, тобто прямий експорт.



По-перше, це можливість налагодити більш тісні зв'язки між постачальниками та споживачами, в результаті чого створюються певні гарантії в конкурентній боротьбі з іншими постачальниками.

По-друге, це підвищення надійності та оперативності господарських зв'язків у тих випадках, коли вже налагоджені економічні контакти, створені ефективні технологічні моделі відтворювальної діяльності.

По-третє, це забезпечення наближення виробника до інонаціонального ринку, а також можливості отримання про нього великої кількості інформації.

По-четверте, це забезпечення економії на оплаті послуг посередників – юридичних та фізичних осіб.

По-п'яте, це створення передумов подальшого поглиблення міжнародного співробітництва шляхом усупільнення різних циклів технологій і виробничої діяльності.

У експортної діяльності є певні переваги та недоліки, які також слід враховувати керівництву машинобудівного підприємства перед тим, як планувати й організувати експортно-імпорتنі операції. До переваг експорту можна віднести: порівняно невеликі фінансові витрати; можливість поступового виходу на іноземні ринки; отримання знань щодо місцевого ринку; можливість обійти обмеження стосовно іноземних інвестицій; збереження контролю над виробництвом продукту. Але разом з тим машинобудівні підприємства, плануючи експортну діяльність, мають проаналізувати основні недоліки експорту, які можуть зашкодити досягненню наміченої мети. А саме: чутливість до тарифної політики та нетарифних бар'єрів; складності з логістикою; потенційні конфлікти з дистрибуторами; чутливість до коливань валютних курсів.

Ефективна експортна діяльність машинобудівного підприємства залежить, насамперед, від організації правильних етапів оформлення та виконання експортних контрактів. Основними етапами укладання і реалізації таких контрактів є такі:

- ✓ маркетингова робота;
- ✓ розгляд заявок;
- ✓ укладання контракту;
- ✓ виконання контракту;
- ✓ збут продукції [2].

Один з основних етапів здійснення зовнішньоторговельної операції підприємства, після вивчення кон'юнктури зовнішнього ринку, звісно, вибір форм та методів роботи на ринку. І саме вибір цих форм та методів експортери здійснюють з урахуванням: торгово-політичних умов роботи; митного режиму країни-імпортера і нетарифних бар'єрів; способів збуту, які застосовують у країні-імпортері [4]. Все це є одним з основних завдань і функцій, які мають бути доручені організаційному підрозділові управління експортною діяльністю машинобудівного підприємства.

Наскільки виконані завдання цього підрозділу, можна буде оцінити, використовуючи систему показників економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Ця система поділяється на дві групи: показники ефекту та показники ефективності.

Показники ефекту визначають як абсолютні величини та виражаються у відповідних грошових одиницях як різниця між результатами і витратами.

Показники ефективності визначають на основі відношення результатів до витрат, як правило, це відносні показники і виражаються у відносних одиницях.

Розглянемо окремо показники ефекту та ефективності експорту підприємства. Показник економічного ефекту від експорту товарів визначають так:

$$EE_f = TR_{ex} - C_{ex},$$

де  $EE_f$  – показник економічного ефекту експорту, грн.;

$TR_{ex}$  – гривнева виручка від реалізації експортної продукції, отримана перерахунком валютної виручки у гривню за курсом на дату надходження валюти, грн.;

$C_{ex}$  – повні витрати підприємства на експорт, які охоплюють витрати на виробництво і реалізацію продукції, грн.

За економічним змістом показник економічного ефекту відповідає поняттю прибутку.

Показник економічної ефективності експорту розраховують так:

$$EE_n = TR_{ex}/C_{ex},$$

де  $EE_n$  – показник економічної ефективності експорту грн./грн.

Економічний зміст показника ефективності полягає в тому, що він показує, яка кількість результату (експортної виручки) припадає на кожен гривню витрат. Необхідною умовою ефективності експорту є те, щоб цей показник був більшим за одиницю [4, 264–265].

При організації експортної діяльності підприємств машинобудування доцільно прорахувати можливі та перспективні ефекти від експорту продукції, за умов стану виробничого процесу, що був налагоджений заздалегідь. І, можливо, з урахуванням особливостей саме виробничого процесу та виробничих потужностей підприємств розраховувати експортний потенціал та розробляти власну організаційну структуру експорту, з урахуванням особливостей кожного окремого підприємства.

Отже, проаналізувавши сучасний стан експорту підприємств машинобудування України, можна сказати, що нерівномірність та циклічність коливань обсягів експорту продукції машинобудування з 2006 до 2013 р., була обумовлена низкою чинників. Так, виділимо певні з тих факторів, що призводять до зменшення виробництва продукції машинобудування, зокрема і до зменшення обсягів продажів її на закордонних ринках. По-перше, це скорочення зовнішнього попиту на машинобудівну продукцію, що призвело, своєю чергою до втрат експортерами зовнішніх ринків збуту. По-друге, це те, що виробники намагаються реалізувати продукцію, яка перебуває на складах, без нарощування обсягів



виробництва. По-третє, значні коливання курсу валют через нестабільну політичну та економічну ситуації в нашій країні. І, по-четверте, неефективна та недосконала система управління експортною діяльністю на підприємствах машинобудівної галузі, що не в змозі вирішувати низку питань з налагодження та збільшення обсягів реалізації продукції, в умовах, що склалися нині в українській економіці та у світовому просторі.

Організація та управління експортом машинобудівного підприємства у сучасних умовах мають бути невід'ємно пов'язані з управлінням виробничою діяльністю, яка, своєю чергою, повинна бути спрямована на збільшення надходження фінансових ресурсів, зменшення поточних витрат та на зростання обсягів реалізації продукції. Також організація експортної діяльності підприємств машинобудування має бути пов'язана з постійною підтримкою конкурентоспроможності продукції на світовому ринку. Для цього необхідно забезпечити високу якість продукції та дотримання екологічних вимог.

Наведемо основні вимоги, виконання яких доцільне не лише для ефективного управління експортною діяльністю, а й для збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції машинобудівних підприємств: повний цикл виробництва продукції; стабільні канали просування товарів; постійний моніторинг ринку; розширення ринків збуту за кордоном; укладання нових контрактів та багато інших завдань, частину яких спроможне виконати належним чином організоване управління експортною діяльністю на машинобудівному підприємстві.

*Pavlyuk T. **Organization and management of an export activity in machine-building enterprise.** The article explored the current state, organization and management methods of an export activity in the machine-building enterprises of Ukraine. Highlight the problems that hinder the increase of volumes of realization of products of machine-building enterprises of Ukraine as on internal and external markets. The recommendations for addressing these problems and are the major effective methods of organizing and managing an export activity of the enterprises of machine-building industry of our country. Analyzed the main methods to determine the effectiveness of the organization managing an export activity in enterprises. Highlights certain factors that have a direct impact on the determination of the export policy of the enterprises of mechanical engineering of Ukraine.*

**Key words:** export, foreign economic activity, machine-building industry, Enterprise, management, organizational structure, management methods.

*Павлюк Т. С. **Организация и управление экспортной деятельностью на машиностроительном предприятии.** Исследованы современное состояние, организация и методы управления экспортной деятельностью на машиностроительных предприятиях Украины. Освещены проблемы, которые препятствуют увеличению объемов реализации продукции машиностроительных предприятий Украины как на внутренних, так и на внешних рынках. Даны рекомендации по решению этих проблем. Показаны основные методы определе-*



ния эффективности организации управления экспортной деятельностью на предприятиях. Проанализированы факторы, имеющие непосредственное влияние на определение экспортной политики предприятий машиностроения Украины.

**Ключевые слова:** экспорт, внешнеэкономическая деятельность, машиностроительная отрасль, предприятие, управление, организационная структура, методы управления.

### **Література**

1. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навч. посіб. / Г. М. Дроздова. – К. : ЦНЛ, 2004. – 171 с.
2. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : підруч. / за ред. О. А. Кириченка. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : Знання, 2008. – 518 с.
3. Мочерний С. В. Основи економічних знань : підруч. / С. В. Мочерний. – [2-ге вид., уточн.]. – К. : Академія, 2001. – 312 с.
4. Орловська Ю. В. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства : навч. посіб. / за ред. Ю. В. Орловської. – Дніпропетровськ, 2010. – 304 с.
5. Статистичні дані [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державного комітету статистики. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.



УДК 338.24.021.8

Петрушка О., Баніт Ю.

## МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ БЮДЖЕТНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

*Наголошено на значенні бюджетного інвестування для економічного розвитку держави. Звернуто увагу на важливість такого інвестування в умовах трансформаційних процесів. Викладено міркування про обов'язкове вироблення алгоритму бюджетного інвестування та бюджетної інвестиційної політики.*

**Ключові слова:** бюджетне інвестування, ринкові трансформації, інвестиційна програма, інвестиційна політика.

Економічний стан держави значною мірою залежить від інвестиційної складової. Традиційно система бюджетного інвестування передбачає вкладення коштів у ті галузі, які спроможні залучити додаткові інвестиції в майбутньому та стимулювати її розвиток у цілому. Це пояснюється тим, що ті галузі, в яких ефект від інвестицій отримують через тривалий проміжок часу після їх реалізації, потребують прямого державного втручання. Отже, необхідний детальний розгляд не тільки кількісних, а й якісних факторів під час прийняття рішень щодо інвестування.

Модернізація української економіки передбачає створення чітких механізмів регулювання бюджетного інвестування, перерозподіл фінансових ресурсів залежно від політичних, соціальних та економічних цілей держави, стимулювання інвестицій у виробництво. В Україні доцільно цілеспрямовано використовувати всі можливості для створення сприятливого інвестиційного клімату. Це один із найважливіших засобів підтримки національного виробника, який може відіграти вирішальну роль в економічному відродженні. Також, на нашу думку, в процесі бюджетного інвестування необхідно орієнтуватися на загальноекономічну стратегію держави, залучати власні кошти та реалізовувати внутрішні програми у пріоритетних галузях.

Оптимізація інвестиційної складової бюджету передбачає застосування двох груп заходів – удосконалення процедур їх планування й реалізації та коригування кількісних параметрів бюджетних інвестицій і джерел їхнього забезпечення. Комплексне здійснення цих заходів дасть змогу розв'язати проблеми щодо спрямування суспільних коштів на інвестиційні потреби, а також підвищити результативність бюджетних інвестицій [2].

Процедура надання бюджетних інвестицій є складною і передбачає проходження багатьох етапів. Перевагу під час реформування інвестиційної складової бюджету доцільно надавати заходам, що поліпшують процес планування

та реалізації бюджетних інвестицій. Від цього здебільшого залежать визначення кількісних та якісних параметрів капіталовкладень, а також загальноекономічні результати перерозподілу фінансових ресурсів економічної системи через бюджет [3].

Важливим завданням уряду є забезпечення чіткого алгоритму спрямування бюджетних інвестицій і збалансування їх форм для досягнення намічених цілей, а саме зростання ВВП та створення сприятливих умов для подальшого економічного розвитку.

Із метою розроблення концептуальної моделі інвестиційної політики, що складається з окремих елементів – підсистем та механізмів із зворотним зв'язком, необхідно сформулювати певні обмеження, тобто умови, за яких вона функціонуватиме:

- 1) планування та реалізація бюджетної інвестиційної програми повинні бути централізовані в єдиному спеціально створеному для цього органі;
- 2) потрібно сформулювати попередню модель інвестиційної програми на основі складання бюджету;
- 3) треба провести аудит раціональності, адекватності та ефективності інвестиційних проєктів, що належать до національної інвестиційної програми.

Основний ефект від реалізації бюджетних інвестицій пов'язаний із забезпеченням підвищення результативності інвестиційних витрат на макрорівні, ефективності управління витратами бюджету під час реалізації державних програм та відповідальності за результати на всіх рівнях управління.

На нашу думку, головними підсистемами та механізмами моделі інвестиційної політики мають бути:

- 1) організаційно-управлінська підсистема забезпечення інвестиційної політики;
- 2) інституційна підсистема в особі уповноваженого державного органу, який відповідає за інвестиційне планування та бюджетування;
- 3) механізм формування державної інвестиційної програми;
- 4) підсистема фінансового контролю;
- 5) підсистема підтримки інвестиційних програм та проєктів.

Основними напрямками діяльності уповноваженого державного органу, а саме Державного агентства з інвестицій та управління національними проєктами, що відповідає за інвестиційне планування та бюджетування, є такі:

- 1) розроблення ефективного механізму реалізації інвестиційних програм;
- 2) координація управління регіональними програмами;
- 3) формування економічних прогнозів розвитку регіонів;
- 4) розроблення планів створення об'єктів соціальної та виробничої інфраструктур;
- 5) аналізування соціальних, екологічних, демографічних проблем регіонів та розроблення заходів щодо їх оптимізації;
- 6) забезпечення реалізації соціального аспекту інвестиційних програм;





7) нормативно-правове регулювання та формування договірних відносин з окремими регіонами щодо делегування їм відповідальності;

8) залучення інвесторів для реалізації проектів на основі державно-приватного партнерства;

9) визначення того, в якій формі місцеві органи влади відповідатимуть за реалізацію інвестиційних проектів та їх можливі негативні наслідки;

10) забезпечення зв'язку з громадськістю через засоби масової інформації для ознайомлення з інвестиційними проектами з метою залучення громадських організацій і населення до участі в прийнятті рішень щодо доцільності їх реалізації.

Під організаційно-управлінською підсистемою забезпечення інвестиційної політики розуміємо взаємопов'язану систему управлінських дій та організаційних механізмів на основі формування нової концепції поділу категорій бюджетних інвестицій і капітальних вкладень з оцінкою ефективності державних витрат та управлінських рішень.

На макроекономічному рівні дія такого механізму має бути спрямована на ефективне використання засобів державного бюджету та вдосконалення методології формування бюджетних витрат. Держава може реалізувати організаційно-економічні функції через системи планування, фінансування, організації, стимулювання та оцінювання результативності, контролю. Для виконання зазначених функцій існує система управління в особі державного уповноваженого органу виконавчої влади, який відповідає за інвестиційне планування та бюджетування [11].

Блок планування передбачає, що кожен окремий інвестиційний проект як елемент державної інвестиційної програми має бути підготовленим, визначена процедура його відбору, формування та контролю, проведена експертиза згідно з розробленими критеріями оцінки результативності, уточнено механізм та джерела його фінансування. Критерії відбору інвестиційних проектів через відсутність об'єктивної методики оцінки їх соціально-економічної ефективності на практиці нема. Проекти відбирають на основі суб'єктивних думок, а на розподіл державних видатків значною мірою впливають політичні фактори. Все це потребує підвищення ефективності бюджетних витрат за такими напрямками:

1) розроблення та впровадження єдиної методики обґрунтування відбору інвестиційних проектів на основі визначення соціально-економічної ефективності;

2) визначення індикаторів оцінки інвестиційної привабливості проектів.

3) метою реалізації державної інвестиційної політики високого рівня необхідно, на нашу думку, детально розглядати ефективність бюджетних інвестицій на трьох рівнях:

1) загальна ефективність інвестиційної політики держави;

2) ефективність конкретної державної інвестиційної програми;

3) ефект, що держава отримала від участі в інвестуванні.



Тому й ефективність бюджетного інвестування доцільно визначити в трьох напрямках, оцінюючи: соціально-економічну та фінансову ефективність, ефективність участі держави в проєкті як інвестора та ефективність державно-приватного партнерства або створення кластера (табл. 1).

На стадії розроблення інвестиційного проєкту оцінювати ефективність бюджетного інвестування можна в двох аспектах – соціально-економічна ефективність та фінансова ефективність. Соціально-економічна ефективність базується на сукупних даних результативності інвестиційних програм та отриманому соціальному ефекті від їх впровадження. Саме ефективність бюджетних інвестицій виражає ступінь досягнення запланованого результату. При цьому найважчим, на нашу думку, є питання вибору тих вузьких пріоритетних напрямків, у яких за найкоротший термін буде отримано максимальний результат. Результати від соціальних інвестицій часто можуть бути виражені не у грошовій формі, а лише за допомогою певних якісних критеріїв [12].

Також при прийнятті рішень щодо інвестування доцільно розглядати загальну якість вкладень, яка залежить від частки інноваційних інвестицій у загальній їх сукупності.

Блок фінансування передбачає, що у сфері інвестиційної політики держави слід визначити умови, порядок та процедуру фінансування в соціально важливій сфері економіки, а також забезпечувати залучення приватних інвесторів на конкурсній основі. Тому блок фінансування охоплює порядок та умови фінансування проєктів, умови повернення грошових коштів, а також спільного інвестування.

Фінансова підтримка держави має бути стимулюючою та вибірковою, тобто, з одного боку, держава не має виступати конкурентом на ринку інвестицій, проводити політику інвестування у ті види діяльності, в яких може бути повноправним партнером, а з іншого боку – бюджетне інвестування не повинно зводитися до простого перерозподілу грошових коштів через бюджетні механізми на користь приватних осіб із низьким потенціалом інвестиційної віддачі. Пріоритетом при визначенні порядку та умов фінансування є експертиза та конкурсний відбір проєктів тих підприємств, які діють за одним із найважливіших для окремого регіону напрямком.

Блок організації охоплює координацію дій уповноваженого державного органу, який здійснює інвестиційне планування та бюджетування з органами підтримки на рівні кожної області. Органи підтримки – це територіальні підрозділи державного органу, які відповідають за інвестиційну політику на рівні областей, тобто аналізують та контролюють реалізацію проєктів. Цим підрозділам доручено функції контролю за підготовкою договорів та розроблення необхідних рішень при виникненні відхилень від заданих соціально-економічних параметрів у інвестиційному проєкті.

Оцінка результативності проєкту, який претендує на отримання бюджетного фінансування, має охоплювати технічну, соціальну та фінансову результативність. Цей етап передбачає допомогу кваліфікованих експертів, які спромо-



жні оцінити бізнес та можливості учасників конкурсу. На нашу думку, система оцінювання результативності має бути доповнена методикою оцінювання бюджетної та соціальної ефективності інвестиційного проекту.

Для держави надзвичайно важливим є соціальний ефект. Тому систему оцінювання пропонуємо доповнити показником соціально-економічної ефективності. Під соціально-економічною ефективністю розуміємо, що дисконтовані податкові та інші надходження (дивіденди, відсотки) перевищуватимуть розмір грошових коштів, спрямованих на державну підтримку. При цьому важливо, що зростання доходів має бути результатом даного проекту, а не всього бізнесу, який існував раніше. Соціальними вигодами вважаємо дисконтовані вигоди, які отримує суспільство в цілому від реалізації окремого проекту. Комерційний ефект від реалізації проекту (NPV) можна в загальному вигляді представити як різницю між фактичними вигодами від проекту та витратами бізнесу.

При цьому вигода або збиток для держави та суспільства охоплює:

1) податок на прибуток. Оскільки податок – це частина ефекту, то його слід додати до величини комерційного ефекту;

2) податок на додану вартість вплине на соціальний ефект, якщо після реалізації проекту споживання в суспільстві зросте;

3) екологічний ефект. Суспільство може отримати вигоду (збиток), пов'язану із впливом проекту на екологію і загальний рівень безпеки. Розрахувати цей ефект можна, скориставшись методиками оцінювання екологічних наслідків прийнятих рішень;

4) вихід на нові ринки.

Розрахунок соціального ефекту проекту пов'язаний з такими труднощами:

1) у зв'язку з відсутністю достовірних оцінок зазначених пунктів оцінити соціальний ефект неможливо. Тому все, що можливо, слід оцінити кількісно, а інші фактори якісно описати з роз'ясненням механізмів їх впливу;

2) розрахунок не вказує, наскільки ефективно розподіляється соціальний ефект та чи сприяє його отримання подальшому поділові суспільства за рівнем доходів. Тобто соціальний ефект на практиці може стати джерелом збагачення державної бюрократії та олігархії;

3) відсутність єдиної думки з приводу ставки, за якою необхідно дисконтувати потоки соціального ефекту та, відповідно, бюджетної ефективності.

Тому можливими є три варіанти:

1) використовувати ту саму ставку, що для розрахунку комерційного ефекту (NPV), тобто єдиний рівень ризику для всього проекту;

2) використовувати для оцінки соціального ефекту єдину контрольну ставку дисконту (наприклад, 10% річних);

3) виразити потоки соціального ефекту в постійному масштабі цін, а саме розрахувати реальні грошові потоки та додати їх без дисконтування. Тобто продисконтувати номінальні грошові потоки в країні за ставкою, що дорівнює очікуваній інфляції. Розв'язання проблеми оцінювання результативності інвес-



тиційного проекту залежить від оцінювання результативності витрат бюджету та результативності органів державної влади.

Державна інвестиційна програма – це стратегічний план, який складається із взаємопов'язаних інвестиційних проектів, побудований на принципах системності, оптимальності, адекватності, раціональності та ефективності. Як інструмент державного планування вона має пройти процедуру економічного моделювання. При цьому модель бюджету залежить не від величин, які в ньому планують, а від макроекономічних параметрів, що пов'язують у єдину систему доходи, витрати, інфляцію та інші параметри на період до п'яти років.

У результаті використання такої моделі отримують висновок про те, чи можливо реалізувати певний проект. Доцільно, на наш погляд, до кожної інвестиційної програми застосувати такі методи аналізу, як аудит раціональності, адекватності й ефективності. Контроль виконання бюджету у формі аудиту є переходом від затратного методу формування бюджету до нового, що базований на pre-off контролі, зорієнтованому на результат.

Аудит раціональності передбачає експертизу проекту з метою прийняття в подальшому управлінського рішення, яке має відповідати критеріям можливості, здійсненості та результатів реалізації. Це означає, що кожний проект, який фінансують із бюджету держави, повинен бути промодельований, кожна модель досліджена на стійкість, а фактор стійкості перевірено щодо критичного рівня. Аудит раціональності доцільно проводити на двох рівнях: на макрорівні – це аудит раціональності бюджету в цілому, на мікрорівні – аудит окремих проектів та програм. Недоліком даної процедури є додаткові витрати часу на стадії розроблення, проте це знижує ступінь ризику на стадії реалізації проекту [13].

Досвід реалізації національних програм, а також аналіз їх виконання показав, що органи виконавчої влади беруть зобов'язання, не підкріплені фінансово, які внаслідок цього не фінансують узагалі або фінансують у недостатньому обсязі. Саме тому однією з умов реалізації інвестиційної програми є аналіз ресурсної складової. Таким чином, аудит раціональності ґрунтується на експертних рішеннях, які приймають стосовно формування та подальшої реалізації проектів і програм.

Аудит адекватності зводиться до контролю відповідності інвестиційної програми щодо можливості її виконання. Таку форму аудиту в світовій практиці використовують у системі планування державних бюджетів. Її слід застосовувати як до прийняття рішень стосовно бюджету, так і під час їх реалізації. Аудит адекватності відповідає за наслідки рішень, що приймають, та умови їх реалізації.

Аудит ефективності – це методика, яка оцінює ефективність та результативність діючих правил, норм і програм управління фінансами в державному секторі з погляду досягнення кінцевих результатів. Обов'язковою умовою аудиту ефективності є підготовка рекомендацій щодо усунення виявлених недоліків та підвищення якості роботи органів державної влади. Аудит ефективності використання коштів бюджету охоплює такі елементи:



1) перевірку економності використання державних коштів, які витрачено на певні інвестиційні проекти чи програми;

2) перевірку результативності діяльності щодо виконання намічених завдань, досягнення фактичних результатів порівняно з плановими показниками з урахуванням обсягу виділених коштів.

Аудит ефективності використовує критерії, що є обґрунтованими стандартами якості роботи та контролю, на основі яких можливо провести порівняльний аналіз та оцінити ефективність реалізації програм. Це критерії, які характеризують прями результати діяльності об'єктів перевірки, та критерії, що відображають кінцеві результати їх діяльності.

Стосовно підсистеми оцінки та експертизи варто зазначити, що основним методом оцінювання соціально-економічної ефективності бюджетних інвестицій є оцінювання проекту за методом «витрати–вигоди». Якщо вигода від реалізації проекту перевищує витрати, до того ж обидва показники повинні бути виражені в дисконтованому вигляді, проект приймають, якщо ні – відхиляють. У цілому, доцільно використати критерії ефективності (табл. 1).

Таблиця 1

**Критерії ефективності бюджетного інвестування\***

Фактори ефективності	Критерії ефективності	
	Якісні	Кількісні
Макро-економічний	Дія ефекту мультиплікатора	Рівень доходів і витрат у пов'язаних галузях
Фінансовий	Фондовіддача. Продуктивність праці. Матеріаловіддача.	Період окупності. Норма дохідності. Чиста приведена вартість. Обсяги додаткових надходжень до бюджету після реалізації проекту.
Соціальний	Якість життя населення	Рівень життя населення
Технологічний	Якість управління. Інноваційні методи управління.	Технологічні нововведення. Використання інноваційних технологій.
Екологічний	Вплив на довколишнє середовище.	Ресурсозбереження. Економія використання ресурсів.
Експертний	Критерій альтернативності. Критерій оптимальності.	Продуктивність. Економність. Результативність.

\* Розробили автори.

Усі зазначені показники є характеристиками двох основних цілей інвестування – соціальної та економічної. Оцінка інвестиційного проекту за даними критеріями дасть змогу виявити рівень розвитку інвестиційного середовища і



з'ясувати, в яких напрямках краще здійснювати вкладення, а також полегшити прийняття рішень щодо бюджетного інвестування.

Підсистема підтримки спроможна охоплювати засоби прямої та опосередкованої підтримки. Так, опосередкована підтримка може містити страхування фінансових ризиків, посередництво в залученні приватних інвесторів для фінансування соціально важливих проектів, розгортання мережі інвестиційних, кредитних, венчурних фондів. Страхування інвестицій забезпечить державі зацікавленість інвесторів та низький рівень ризику. При цьому значно підвищується ефективність використання державної власності за одночасного зростання фінансових ресурсів, залучених в інвестиційні проекти, які держава підтримує фінансово. Пряма підтримка охоплює вдосконалення нормативно-правової бази, а також консультації приватним інвесторам та підприємцям.

Для реалізації запропонованого механізму функціонування державних інвестиційних програм слід використовувати такий метод бюджетного планування, який дасть змогу забезпечити прямий взаємозв'язок між розподілом бюджетних ресурсів і загальною значимістю очікуваних кінцевих результатів та результатів їх використання відповідно до пріоритетів державної економічної політики. Даний механізм реалізують за допомогою використання в бюджетному процесі системи процедур, що створюють для отримувачів бюджетних коштів стимули для підвищення соціальної та економічної ефективності. Реформування бюджетного процесу в напрямку створення механізму планування бюджетних витрат передбачає такі процедури:

1) намічають цілі, що мають бути досягнуті в результаті виконання бюджету;

2) розробляють бюджетні інвестиційні програми;

3) формують систему показників, на основі яких здійснюватимуть моніторинг ступеня досягнення намічених цілей.

Головні розпорядники бюджетних коштів, відповідно до нової методики, під час складання бюджету повинні будуть обґрунтувати структуру своїх витрат та чітко сформулювати:

1) стратегічні цілі діяльності, яких вони прагнуть досягти відповідно до їх функцій і враховуючи програми уряду;

2) основні завдання, завдяки виконанню яких досягають стратегічних цілей;

3) інвестиційні й інші програми як інструмент забезпечення конкретних напрямків діяльності та виконання намічених завдань.

Такий механізм не зможе функціонувати без належної ефективної системи контролю. Доцільним видом контролю в даному випадку є, на нашу думку, попередній контроль. Його здійснюють на стадії прийняття управлінських рішень щодо формування і затвердження бюджету, фінансового плану до здійснення фінансових операцій.

Фінансовий контроль формування бюджету ускладнюється, оскільки його сфера охоплює не лише використання виділених коштів, а й реалізацію процедур їх конкурсного розподілу. Це пов'язано з тим, що цілі багатьох державних



програм їх автори формулюють розпливчасто, нема критеріїв та індикаторів ефективності досягнення наміченого.

Головна мета бюджетного інвестування – отримання максимального економічного ефекту від вкладення коштів, тобто певного перевищення одержаних від реалізації окремої інвестиційної програми результатів над витратами за певний проміжок часу. Тому одним з найважливіших завдань державної політики бюджетного інвестування є акумуляція інвестиційних ресурсів та розміщення їх у тих галузях економіки, які дадуть максимальний ефект, що приведе до поліпшення і макроекономічних показників.

Необхідно враховувати й такий фактор, як оптимальне співвідношення джерел інвестиційних ресурсів. Стосовно додаткових джерел забезпечення бюджетних інвестицій, то важливе значення у формуванні інвестиційної активності відіграє фіскальна політика. Це – один з основних макроекономічних інструментів, за допомогою якого регулюють ділову активність, використовуючи різноманітні заходи в управлінні бюджетним процесом, податками та іншими фінансовими сферами держави (державні закупівлі, міжбюджетні трансферти), що впливають на рівень національного доходу і валового внутрішнього продукту.

Для створення сприятливого інвестиційного клімату багато країн використовують такий інструмент, як податкові пільги. Для аргументації того, який значний вплив справляє податкова політика на інвестиційну активність, наведемо приклад країн Латинської Америки, котрі, щоб позбавити інвестиційну діяльність та створити сприятливий інвестиційний клімат, провели реформи в податковому законодавстві й значну роботу стосовно зменшення адміністративних бар'єрів, що заважали ефективному бюджетному інвестуванню.

Варто також виділити таке додаткове джерело бюджетних коштів, що спрямовують на потреби інвестування, як фінансова амністія, тобто державна політика стосовно повернення капіталу в законний обіг. У світовій практиці відомо два види фінансових амністій – амністія капіталів та податкова амністія. Мета першої – поповнення бюджету за допомогою зменшення витрат на податкове адміністрування та збільшення обсягів надходження податкових платежів до бюджету, тобто залучення в економіку додаткових фінансових ресурсів. Податкова амністія дає змогу фізичним та юридичним особам-резидентам уникати відповідальності за здійснені раніше правопорушення та вивести доходи з тіньового сектору економіки, що також може служити додатковим джерелом інвестиційних ресурсів для держави.

Інструменти фінансової амністії використовували в багатьох країнах світу. Наприклад, в Італії протягом 2001–2002 рр. за допомогою такої амністії додаткові доходи бюджету досягли 2,4 млрд. євро. В Аргентині фінансова амністія була проведена у 1987 р. Її обов'язковою умовою стало вкладення капіталу в національні інвестиційні фонди з метою створення додаткових виробничих потужностей, що дало позитивні результати.

Важливою метою бюджетного інвестування є отримання соціального ефекту від вкладених коштів, оскільки сприятливий інвестиційний клімат та



соціальна стабільність пропорційно залежать між собою. Наприклад, підвищення соціальної напруги в державі зумовлене, передусім, зростанням безробіття, наявністю тіньового сектору економіки. За рахунок здійснення бюджетних інвестицій можна розв'язати окреслені проблеми.

Серед усіх видів бюджетних інвестицій високу віддачу мають інвестиції в людський капітал, і цей факт ефективно використовують у зарубіжних країнах, що ми вже висвітлили. Для поліпшення якості людського капіталу можна використовувати такі новітні методи, як надання державного кредиту на освітні послуги, обов'язкове державне медичне страхування і т. ін. Це можна вважати бюджетними інвестиціями в людський капітал, які дадуть змогу підвищити його якість і наблизитися до європейських стандартів.

Людський фактор значно впливає на всі економічні процеси в державі, проте у зв'язку з надзвичайно високим ризиком бюджетні інвестиції в даному напрямку виправдані лише тоді, коли визначено їх високу рентабельність. Інвестиції в розвиток людського капіталу потребують вилучення певного обсягу коштів з метою отримання доходів у майбутньому. Ризик у даному випадку пов'язаний з особливостями людського капіталу та його відмінними рисами від речового капіталу, які полягають у наступному:

- 1) людський капітал не може бути проданий окремо від людини;
- 2) людський капітал потребує постійного оновлення, тобто навчання, підвищення кваліфікації;
- 3) стан людського капіталу залежить від ставлення до нього довколишніх та від взаємодії з іншими працівниками.

Проте неможливо заперечити той факт, що людський капітал створює вартість. Україна належить до країн із високим науковим потенціалом, тому пріоритетом у діяльності органів державної влади має бути створення умов, які забезпечують не лише збільшення такого потенціалу, а насамперед його максимальну реалізацію в інтересах суспільства.

Інша важлива сфера бюджетного інвестування – це промисловість. Враховуючи наявні у ній проблеми, доцільно суттєво звузити державні пріоритети та зменшити кількість державних програм, що дасть змогу повноцінно фінансувати їх і отримувати економічний ефект, а також реалізовувати державні програми на тендерних засадах приватним способом.

Державна інвестиційна політика в промисловості має забезпечити виконання таких завдань, як зростання ВВП, підвищення конкурентоспроможності економіки, соціокультурний розвиток, розвиток регіонів, охорона довкілля. Інвестиційна політика України має базуватися на таких принципах [7]:

- 1) дотримання норми інвестування стосовно ВВП;
- 2) раціоналізація процесів переливання капіталу;
- 3) «ланцюгова капіталізація» галузей національної економіки;
- 4) забезпечення дисперсного розподілу інвестицій за регіонами;
- 5) оптимальне розміщення і використання інвестицій у регіонах;
- 6) поєднання інвестицій з інноваціями;





- 7) забезпечення синергетичного ефекту інвестицій;
- 8) комплексне використання інвестиційного потенціалу в межах кластерів та інших інвестиційно орієнтованих форм підприємництва;
- 9) пріоритетність інвестування соціальних та екологічних потреб і заходів щодо гуманізації науково-технічного прогресу;
- 10) гарантування інвестиційної безпеки.

Щоб створити передумови для ефективного використання бюджетних інвестицій, необхідно переглянути законодавство, яке регулює дане питання. Поліпшити ситуацію можливо за допомогою таких заходів:

- 1) розроблення загальнодержавних пріоритетів у фінансуванні соціально-економічного розвитку країни;
- 2) визначення повноважень окремих органів влади щодо реалізації бюджетних інвестицій;
- 3) забезпечення професійності посадовців, які розпоряджатимуться бюджетними інвестиційними коштами, та прозорість їх вкладення;
- 4) узгодження чинної нормативно-правової бази для впровадження середньотермінового планування з використанням програмно-цільового методу.

Також наголосимо на тому, що в інвестиційній сфері держави доцільно врахувати закон синергії. Він полягає в тому, що потенціал кожної складової системи окремо є меншим за сукупну дію її елементів. Ефективність бюджетних інвестицій при цьому проявиться в тому випадку, коли буде досягнуто економічного ефекту в результаті взаємодії всіх зовнішніх та внутрішніх факторів. Державна політика має сприяти тому, щоб за наявного обсягу бюджетних ресурсів, які можуть бути спрямовані на потреби інвестування, й за оптимальної організаційної структури економічна система тривалий час залишалась ефективною.

Синергетичний ефект, як ми вже зазначили, залежить від внутрішніх сталих та зовнішніх змінних факторів. До внутрішніх факторів можна віднести, наприклад, залежність обсягу бюджетних інвестицій від стадії економічного циклу, а також обмеженість можливостей держави здійснювати інвестиційні вкладення. Тому необхідно зважати на необхідність оптимального розподілу бюджетних коштів, чому сприятиме інституційне середовище [10].

До зовнішніх факторів можемо віднести дію світового ринку на економіку держави, оскільки зміни у світогосподарських зв'язках можуть суттєво впливати на зниження інвестиційної активності та зменшення бюджетних інвестицій. Таким чином, врахуванням усіх внутрішніх та зовнішніх факторів, які впливають на бюджетне інвестування, можна досягти якісно нового рівня в даному процесі.

Бюджет держави відіграє важливу роль у забезпеченні перерозподілу доходів для підтримання сприятливого соціального клімату, соціального захисту населення, соціального забезпечення найуразливіших його верств, зменшення поділу валового внутрішнього продукту з метою забезпечення соціальної справедливості. Підвищення ролі бюджету в соціальних процесах сприяє форму-

ванню нового бюджетного механізму фінансування та регулювання розвитку освіти, охорони здоров'я, духовного й фізичного розвитку, завдяки чому бюджетне інвестування соціальної сфери збільшується [4].

Бюджетні інвестиції на даному етапі не продукують адекватних інвестиційних імпульсів для економіки, що обумовлено низкою причин:

- 1) неефективністю вибору об'єктів фінансування;
- 2) несприятливим інвестиційним кліматом у країні загалом;
- 3) значними корупційними втратами бюджетних коштів через поширеність зловживань у даній сфері.

Для поліпшення ситуації і максимізації економічного ефекту від державних інвестицій необхідно:

1) впорядкувати сферу державних закупівель. Інвестиційні видатки бюджету можуть відчутно розширити внутрішній попит, сприяючи зростанню виробництва, лише якщо процедури державних закупівель будуть прозорими та конкурентними, а участь у них – доступною для всіх бажаючих;

2) затвердити чітку методіку визначення пріоритетних проектів розвитку, котрі фінансуватимуть за бюджетні кошти. Бюджетні кошти необхідно витрачати на ті проекти та програми, які дадуть найбільший економічний чи соціальний ефект для держави;

3) впровадити принцип співфінансування інвестиційних проектів, оптимально розподіливши фінансові зобов'язання між центральною, місцевою владою та приватними інвесторами, які отримають вигоду від їх реалізації;

4) законодавчо закріпити надання державних гарантій тільки під кредитування інвестиційних проектів, що мають загальнодержавне значення;

5) запровадити регулярний моніторинг стану реалізації найпотужніших інвестиційних проектів, що їх фінансують за рахунок бюджетних коштів, з публічною репрезентацією його результатів.

Підсумовуючи, зазначимо, що за допомогою окреслених механізмів можна зменшити ризик, пов'язаний із бюджетним інвестуванням, та визначити ефективність реалізації інвестиційних проектів. Також це дасть змогу створити підґрунтя для формування сприятливого інвестиційного клімату, що допоможе, крім бюджетного інвестування, додатково залучати кошти внутрішніх та зовнішніх інвесторів, стабілізувати макроекономічні показники, створити інформаційне середовище для планування інвестиційної діяльності.

*Petrushka O., Banit Y. Modernization of the budget investment system in the light of deepening of transformational processes. The article stress on the importance of budget investment for the economic development of the state. It draws attention to the special weight of this investment in terms of transformation processes. The opinion about the necessity of development of an algorithm for mandatory budget investment, budget investment policy is expressed.*

**Key words:** budget investing, market transformations, investment program, investment policy.



*Петрушка О. В., Банит Ю. В. Модернизация системы бюджетного инвестирования в условиях углубления рыночных трансформаций. Констатируется значение бюджетного инвестирования для экономического развития государства. Обращено внимание на особый вес такого инвестирования в условиях трансформационных процессов. Изложено мнение об обязательной выработке алгоритма бюджетного инвестирования и бюджетной инвестиционной политики.*

**Ключевые слова:** бюджетное инвестирование, рыночные трансформации, инвестиционная программа, инвестиционная политика.

### Література

1. Губський Б. В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б. В. Губський. – К. : Наук. думка, 1998. – 390 с.
2. Кириленко О. П. Бюджетні видатки на розвиток інфраструктури держави: теоретичне обґрунтування, вітчизняний досвід / О. П. Кириленко, Б. С. Малиняк // Фінанси України. – 2008. – № 7. – С. 3–16
3. Кириленко О. П. Теорія і практика бюджетних інвестицій / О. П. Кириленко, Б. С. Малиняк : моногр. – Тернопіль : Економічна думка. 2007. – 288 с.
4. Лопушняк Г. С. Бюджетне фінансування соціальних видатків в умовах трансформації економіки / Г. С. Лопушняк // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 38–46.
5. Рожко О. Д. Інноваційно-інвестиційна спрямованість бюджетної політики в Україні / О. Д. Рожко // Фінанси України. – 2011. – № 1. – С. 64–72.
6. Файєр Д. А. Державне інвестування як один із пріоритетів бюджетної політики / Д. А. Файєр // Фінанси України. – 2002. – № 12. – С. 80–84.
7. Щодо основних напрямів бюджетної політики України на 2013 рік: Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/802/>.
8. Aschauer D. Public Capital and Economic Growth: Issues of Quantity, Finance, and Efficiency / D. Aschauer // Economic Development and Cultural Change. – University of Chicago Press, 2000. – 48 (2). – P. 391–406.
9. Becker Gary S. Human Capital / Gary S. Becker. – N. Y. : Columbia University Press, 1964. – 358 p.
10. De la Fuente A Fiscal policy and growths in the OECD [Electronic resource] // CEPR Discussion paper. – London, 2007. – № 177. – Mode access : <http://econpapers.repec.org/RAS/pde52.htm>.
11. OECD Reviews of Regional Innovation. Competitive Regional Clusters. – National Policy Approaches, 2007. – 352 p.
12. Trade and development report [Electronic resource] : United Nations Conference on Trade and Development. – New York and Geneva, 2005. – Mode access : [www.unctad.org](http://www.unctad.org).
13. World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. – N. Y. ; Geneva : Unated nations, 2005. – P. 119.



УДК 338.24.021.8

Пенцова Н.

## ЕКОНОМІЧНЕ МИСЛЕННЯ ЯК ФУНДАМЕНТ СУЧАСНОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ ЗАКЛАДІВ ПІСЛЯДИПЛОМНОЇ ПЕДАГОГІЧНОЇ ОСВІТИ

*Досліджено економічне мислення як економічну та філософську категорію. Розглянуто питання інновацій, їх значення для розвитку освіти. Запропоновано авторський підхід для диференціації видатків на освіту. Проведено паралелі між освіченістю та економічним розвитком.*

**Ключові слова:** економічне мислення, інновації, економічна людина, якість освіти, післядипломна освіта.

Сьогодні в усіх сферах життєдіяльності світового співтовариства відбуваються зміни ціннісних орієнтацій, що обумовлено тенденціями економічних і політичних перетворень ХХІ століття – століття переходу до людини нового типу, з інноваційним типом мислення та діяльності. За цих вимог особливо важливі завдання постають у галузі освіти, яка й покликана сформувати нову людину – компетентну, освічену, виховану, фахівця своєї справи, що мислить і живе у цивілізаційних вимірах [4]. Освіта перетворюється на провідний напрям розвитку суспільства як обов'язкова умова стабільного соціально-економічного розвитку країни під час формування ринкової інноваційної економіки та сучасних соціально-економічних перетворень.

Інновації характерні для будь-якої професійної діяльності людини і тому стають предметом дослідження та впровадження. Поняття «інновації в освіті» означає застосування та вдосконалення конкурентоспроможних освітніх послуг, що охоплює: організаційні рішення та комплекс адміністративних та фінансово-економічних, педагогічних і методичних заходів; вивчення, узагальнення і поширення передового педагогічного досвіду; впровадження досягнень науки в практику; освоєння та використання педагогічних нововведень; гуманізація змісту освіти [2].

Конкуренція, ринкові відносини впливають на життєдіяльність суспільства та його ринкову спрямованість. Підвищується рівень життя, зростають потреби суспільства, дедалі більшого значення набуває економічний спосіб мислення особистості, складовою частиною розвитку, економічного та духовного зростання якої стають високоякісна освіта та професійна компетентність.

Держава забезпечує право особи на неперервну освіту і визначає державну політику та державні гарантії у сфері освіти як провідного чинника соціального й економічного прогресу суспільства, найвищою цінністю і основним капіталом якого в сучасному світі є людина, здатна до пошуку й засвоєння нових



знань та прийняття нестандартних рішень. Нині для збільшення особистої конкурентоспроможності людина вимушена послідовно підвищувати професійну кваліфікацію протягом усієї трудової діяльності.

Економічне мислення як процес пізнавальної діяльності та розуміння зв'язків між різними явищами і подіями стало предметом наукових досліджень.

Уперше поняття «економічна людина» (*Homo economicus*) увів у науковий обіг англійський учений, економіст і філософ А. Сміт (1723–1790). Головна його робота «Дослідження про природу та причини багатства народів» (1776) – це перша спроба сучасної економічної теорії, системного аналізу ринкової економіки, в основу геніальної теорії чого була покладена ідея політичного й економічного лібералізму і трудова концепція багатства [6]. Основою наукової теорії А. Сміта було бажання поглянути на людину з трьох сторін: з позиції моралі, з державної позиції, з економічної позиції.

А. Сміт був першим, хто розробив економічну теорію на факторі технічного прогресу та економічного способу мислення; талант і освіченість людини він порівнював з капіталом, що лежить в основі механізму суспільної координації і залежить від держави та уряду. За логікою А. Сміта, головний мотив діяльності людини, з позиції економічної сутності, – корисний інтерес. Отримати вигоду з власного інтересу «економічна людина» може, коли надає послуги іншим людям, пропонуючи товари або послуги своєї праці. А. Сміт зробив висновок про те, що кожна окрема людина, керуючись егоїстичними інтересами, дбає про власну вигоду, а не про вигоду суспільства, й при цьому вона оптимізує свої зусилля, що дає користь для всього суспільства.

Питання щодо змін економічного мислення у зв'язку із теперішніми економічними провадженнями відображені й у роботах сучасних дослідників. Наприклад, російський економіст В. Автономов (1955) досліджував відображення людини у дзеркалі економічної теорії. На його думку, людина відображається у дзеркалі економічної теорії двояко. Перш за все – це об'єкт вивчення економічної науки: працівник, споживач, підприємець. Автор підкреслив, що жодну економічну теорію не можна розглядати без робочої моделі людини і способів її економічної поведінки. Головними компонентами такої моделі В. Автономов вважав мотивацію та інтелектуальні можливості людини, що дає їй змогу досягти мети. У дослідженні автор звернув увагу на те, що, по-перше, вивчення моделі людини, яке перебуває в основі висновків економічної теорії, розкриває перед нами широке коло значень та висновків, навчає нас бути обережними під час їх застосування. По-друге, модель людини в теоретичній системі міцно пов'язана із законами функціонування економіки та державною політикою [1].

Як вбачається з досліджень науковців, усі фактори, що впливають на формування економічного мислення людини і визначають спрямованість економічного мислення, можна поділити на суб'єктивні (здоров'я, самооцінка, фахові здібності) та об'єктивні (система освіти, політична й правова сфери, культура, менталітет). Економічне мислення характеризує здатність людини до узагальнення, висновків стосовно природи, економічних явищ і подій, розроблення



стратегії економічної поведінки у конкретних практичних ситуаціях. На противагу цьому – відсутність економічного мислення людини веде до протиріч в економічних явищах та нерациональної економічної поведінки. Таким чином, економічне мислення характерне зв'язком діяльності людини з її інтелектом, в основі чого – мотивація, суб'єктивні оцінки та емоції.

Економічне мислення – специфічний процес економічної дійсності, діяльність економічної свідомості, що спрямована на пізнання та відображення економічних відносин, потреб й інтересів, через прояв людиною економічної поведінки. Особливістю економічного мислення й сьогодні є те, що воно активно діє на суспільне та господарське життя і породжує низку важливих освітньо-педагогічних проблем, які потребують розгляду та вирішення. Цей процес неможливий без модернізації змісту та форм освіти, створення досконалого організаційно-економічного механізму розвитку системи освітніх послуг.

Нині наявні суперечності між високим рівнем розвитку післядипломної педагогічної освіти і необхідністю вдосконалення системи освітніх послуг; між досягненнями щодо модернізації змісту й форм освіти та відсутністю досліджень і методик щодо задоволення освітніх потреб педагогів через впровадження системи освітніх послуг. Виникає необхідність у поглибленні теоретичних і науково-методичних положень розвитку освітніх послуг у системі післядипломної педагогічної освіти, що спрямовані на підвищення їх ефективності, якості, економічної спрямованості: дослідження й обґрунтування організаційно-економічних умов для розвитку та вдосконалення системи освітніх послуг у закладах післядипломної освіти; створення моделі надання освітніх послуг; розроблення методичних рекомендацій для керівників та працівників бухгалтерських служб цих закладів, формування їх економічного мислення та економічної поведінки.

На підставі аналізу наукової літератури і власного практичного досвіду зазначимо, що освітня політика, філософія освіти та педагогічна практика формуються в Україні без науково розробленої системи економічних вимірів й аналізу процесів освіти в суспільстві. Внаслідок цього, педагогічні та освітні проекти й інновації не мають достатньої ефективності, їх економічне забезпечення й вплив на економіку не прораховуються.

Освіченість як складова частина всебічного розвитку людини потрібна для успішного, забезпеченого життя. Кожна розумна людина прагне всебічного розвитку, цікавої роботи, реалізації кар'єри. Одним з векторів економічного розвитку є, на наш погляд, те, що за навчання хтось повинен платити: держава, заклад, користувач освітніх послуг. Залишається визначитися, хто та в яких частках. Наше бачення цього розподілу завдань і обов'язків між учасниками процесу, з метою ефективного використання коштів, а також отримання якісної освіти таке:

1. Держава забезпечує всім громадянам рівний доступ до якісної освіти та мусить створювати рівні для всіх економічні можливості здобуття освіти. Свій обов'язок держава реалізує створенням закладів державної та/або комунальної



форми власності й забезпеченням фінансування видатків на їх утримання, а саме: комунальні витрати та енергоносії, оплата праці за визначеними штатними нормативами. Сьогодні маємо майже те саме, але, разом з тим, і постійні звинувачення в бік держави та/або місцевих рад про незадовільний стан фінансування галузі. Більшість керівників закладів освіти вважають, що ефективність роботи і добробут закладу, в т. ч. якість освіти, безпосередньо залежать від стану державного бюджету. Але ми маємо розуміти, що динаміка бюджетного фінансування протягом останніх років має тенденцію до зниження як в абсолютному так й у відносному показниках. Заклад освіти ефективно та комплексно функціонуватиме та розвиватиметься в умовах формування ринкової інноваційної економіки і сучасних соціально-економічних перетворень після того, як будуть виконані такі завдання:

- ✓ унормування права закладів освіти щодо управління фінансовими ресурсами;
- ✓ регулювання правових основ ринку освітніх послуг як складової економіки;
- ✓ сприяння ефективним процесам реформи освіти;
- ✓ удосконалення зв'язків системи освіти з ринком праці;
- ✓ здійснення економічного аналізу і моніторингу освіти;
- ✓ розроблення та обґрунтування теоретико-методичних засад і практичних підходів до вдосконалення ринку освітніх послуг в системі освіти України;
- ✓ створення організаційних та економічних механізмів, які перешкоджають б хабарництву в галузі освіти.

2. Заклад освіти як учасник навчального процесу відповідає за якість освітніх послуг та зміцнення довіри між суб'єктами освіти. Діяльність закладів освіти має бути спрямована на задоволення інтересів трьох сторін: власних інтересів, інтересів користувачів освітніх послуг та інтересів роботодавців (або суспільства в цілому), які споживають результати цих послуг. Інтереси всіх сторін можна задовольнити лише впровадженням системи якісних освітніх послуг, які дадуть закладові змогу утримувати рейтинг на ринку освітніх послуг і забезпечити належне фінансово-економічне становище. Ефективність функціонування освітнього закладу залежить від реалізації таких завдань:

- ✓ відмінна якість освітніх послуг як складової економіки;
- ✓ високий рівень професійної компетентності;
- ✓ інноваційний підхід до управління розвитком закладу освіти;
- ✓ аналіз і моніторинг економічної ситуації в системі освіти;
- ✓ маркетингове оцінювання освітніх послуг у системі освіти;
- ✓ якісний кадровий склад служб, які забезпечують функціонування та організаційно-фінансове супроводження діяльності закладу освіти.

Відмінна якість освіти, на наш погляд, буде забезпечена, коли встановиться безпосередній зв'язок між результатами роботи закладу та його фінан-

сово-економічним добробутом. Заклад освіти може самостійно забезпечувати своє утримання та розвиток впровадженням системи якісних освітніх послуг. Нормативне забезпечення нині сприяє розвитку платних освітніх послуг в галузі освіти. Але, на наш погляд, відсутність економічного мислення більшості керівників і працівників фінансово-економічного сектору гальмує впровадження інноваційних змін у систему освіти. Керівник закладу зосереджує свою увагу на збереженні мережі, показниках звітності, постійних перевірках, що сьогодні з усіх боків «опікують» бюджетний заклад. На якість освіти та розвиток економічного мислення не залишається часу. Проаналізувавши спроможність до економічного мислення керівників навчальних закладів м. Харкова й Харківської області, з якими нам доводилося спілкуватися (майже 1000 осіб), можна зробити такі висновки:

- ✓ 5% керівників не вважають необхідним займатись економічним розвитком закладу, щоб не створювати собі додаткових проблем;
- ✓ 30% керівників узагалі не уявляють, що вони щось можуть змінити в економічно-організаційній роботі закладу;
- ✓ 30% керівників мають наміри, але не мають достатніх знань для впровадження економічних змін та інноваційного розвитку закладу;
- ✓ 35% керівників – це особи, котрі спроможні до економічного мислення, до економічно-організаційних перетворень і, як результат, є успішними керівниками.

Не краща статистика економічної освіченості працівників бухгалтерських та економічних служб, прямий обов'язок яких забезпечувати роботу фінансового механізму та економічну спрямованість діяльності закладу освіти. Проаналізувавши рівень фахової підготовки та спроможність до економічного мислення бухгалтерів навчальних закладів м. Харкова і Харківської області, за роботою яких ми спостерігали (майже 150 осіб), можна зробити висновок, що жодний з них не володіє, в комплексі, найкращими аналітичним та математичним мисленнями, здібностями щодо прийняття організаційно-економічних рішень, мистецтвом спілкування, здібностями і намірами взагалі щось змінювати. Метою ефективного господарювання має бути виробництво матеріальних благ завдяки активності та економічному мисленню.

3. Користувач освітніх послуг – людина, яка прагне здобути якісну освіту, є повноправним учасником навчального процесу як в організаційному так й у фінансово-економічному розуміннях. Безперервна освіта або освіта впродовж життя мають стати не лише правом, а й обов'язком людини. Користувач послуг повинен оплачувати своє навчання, розуміючи при цьому, що половину витрат на його навчання забезпечує держава (фінансуючи комунальні послуги та енергоносії, оплату праці за визначеними штатними нормативами).

На наш погляд, такий розподіл «фінансування знань» також вплине на економічне мислення людини, яка буде вимушена змінити своє ставлення до навчання та отримання якісної освіти. Сьогодні можна натрапити на легкодум-





не ставлення до «безкоштовної» освіти, адже платити не треба, свого часу цінувати не вміємо, головне – отримати документ про освіту. Економічна поведінка людини відразу змінюється, коли йдеться про те, що за «це» треба заплатити. За кошти, що ми сплачуємо у побутовому житті, завжди вимагаємо якісні товари або послуги і прагнемо отримати максимальну вигоду з цього обміну. Система платних освітніх послуг дасть змогу користувачам послуг як обирати бажану послугу, так і вимагати її якості відповідно до сплачених за це коштів. Пригадаймо визначення французького філософа К. А. Гельвеція (1715–1771) про роль «всесвітнього тяжіння» в природі: кожній людині, незалежно від народження і статусу, необхідно надати право шукати свою вигоду, від чого, зрештою, перемагає все суспільство. «В давнину найбагатшими країнами були ті, природа яких була найщедрішою; нині найбагатші країни – ті, в яких людина найдіяльніша» [5].

Суспільство давно оцінило величезну роль освіти і науки для добробуту людини, поступове поглиблення вивчення питань впливу освіти на темпи економічного зростання і динаміки національного доходу. Ще А. Сміт порівнював прибуток, який суспільство отримує від знань і трудових здібностей людини, з прибутком від вкладень у «дорогу машину» [6]. В умовах переходу до постіндустріальної фази розвитку суспільства, коли змінюються мотиви, цілі та цінності економічної діяльності й поведінки людини, необхідне чітке розуміння механізмів формування та розвитку економічного мислення. Економічне мислення становить той фундамент, на якому й базується поведінка суб'єктів господарювання.

Визначаючи щастя вищим благом та сенсом життя людини, розглядаючи щасливе людське життя як неперервний процес самопізнання і самовдосконалення, можна сформулювати таку стратегічну ідею розвитку країни: створення кожній людині необхідних умов для економічного й духовного зростання, підвищення її добробуту і, в подальшому, максимальний розвиток якостей людини та її громадсько-корисної самореалізації.

Сучасне життя потребує нових підходів і правил. Ринок сьогодні встановлює свої вимоги до якості та змісту освіти. У такій системі малоосвічена людина не зможе себе проявити. Від людини сьогодні чекають не просто роботи, а роботи якісної, ініціативної, творчої. Освіта стає вигідною тому, що вона дає прибуток.

Розв'язання соціальних, економічних і культурних проблем, що характерні для сьогодення, визначається готовністю людини до життя й праці в нових соціально-економічних умовах, спроможністю до формування сучасного економічного мислення, що є головною умовою функціонування ринкової економіки, розвитком економічних процесів, які відбуваються в країні, пошуком засобів і методів упровадження інноваційних змін в освіті, в основі чого – економічна діяльність, уявлення, поведінка та мислення людини.

Із урахуванням викладеного можна дійти висновків, що успішне впровадження інноваційних змін і сучасного господарювання в закладах післядипло-

мної педагогічної освіти можливе завдяки економічному мисленню особистості – суб'єкта освітньої діяльності, що означає пізнання сутності економічних процесів, виявлення їх закономірностей та реалізацію економічних знань, і, як результат, забезпечення збалансованої реалізації інтересів усіх учасників процесу в забезпеченні конкурентоспроможності освітніх послуг, у задоволенні суспільних потреб у сфері освіти, в підвищенні ефективності економіки країни.

*Pentsova N. Economic thinking as a foundation for the contemporary activity of the postgraduate pedagogical educational institutions. The article investigates the economic thinking as economic and philosophical categories. The question of innovation, their importance for the development of education sphere is studied. Author presents the approach on differentiation of educational expenses. Parallels between education and economic development are illustrated.*

**Key words:** economic thinking, innovations, homo economicus, quality of education, postgraduate education.

*Пенцова Н. В. Экономическое мышление как фундамент современного хозяйствования учреждений последипломного педагогического образования.*

*Статья посвящена исследованию экономического мышления как экономической и философской категории. Рассмотрен вопрос инноваций и их значение для развития образования. Предложен авторский подход к дифференциации расходов на образование. Проведены параллели между образованностью и экономическим развитием.*

**Ключевые слова:** экономическое мышление, инновации, экономический человек, качество образования, последипломное образование.

### Література

1. Автономов В. С. Человек в зеркале экономической теории / В. С. Автономов. – М. : Наука, 1993. – 134 с.
2. Балл Г. О. Сучасний гуманізм і освіта: соціально-філософські та психолого-педагогічні аспекти / Г. О. Балл. – Рівне : Листа-М, 2003. – 128 с.
3. Ганін В. І. Методологія соціально-економічного дослідження : навч. посіб. / В. І. Ганін, Н. В. Ганіна, К. Д. Гурова. – К. : ЦУЛ, 2008. – 224 с.
4. Кремінь В. Г. Філософія людиноцентризму в освітньому просторі / В. Г. Кремінь. – [2-е вид.]. – К. : Знання України, 2010. – 520 с.
5. Мудрость тысячелетий : Энциклопедия / авт.-сост. В. Балязин. – М. : ОЛМА-ПРЕСС, 2003. – С. 677.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатств народов / А. Смит. – М., 1993. – С. 88.



УДК 658.3.07

Поліщук І.

## ЗАСТОСУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ КОНЦЕПЦІЇ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

*Проаналізовано методи підвищення ефективності персоналу. Констатовано важливість цього для збільшення конкурентоспроможності підприємства. Сформульовано логістичну концепцію кадрового менеджменту. Запропоновано її широке використання задля підвищення якості та ефективності роботи персоналу.*

**Ключові слова:** кадровий менеджмент, логістика, логістична концепція, оптимізація.

Персонал є головною продуктивною силою при вирішенні питань конкурентоспроможності, економічного зростання і забезпечення ефективної діяльності підприємства. Будь-який суб'єкт господарювання прагне реалізувати головну свою місію та отримати ефект від цієї діяльності завдяки максимально ефективному використанню праці свого персоналу, створюючи відповідні умови для найбільш повної його віддачі та для інтенсивного розвитку потенціалу.

Актуальність дослідження проявляється у тому, що персонал підприємства характерний високою рухливістю, тому поняття потоку трудових ресурсів цілком розкриває необхідність постійного моніторингу та управління змінами в людських ресурсах. Розв'язання цієї проблеми пов'язано із застосуванням логістичного підходу, який у вітчизняній і зарубіжній економічній науці, стосовно процесів формування, використання та управління трудовими ресурсами використовують недостатньо.

Дослідження проблем, пов'язаних із удосконаленням управління трудовими ресурсами, бере свій початок у працях таких класиків економічної теорії, як Дж. М. Кейнс, К. Маркс, А. Маршалл, Д. Рікардо, А. Сміт, Ж. Б. Сей. Вивчення й аналіз сучасних проблем управління трудовими ресурсами і робочою силою підприємства здійснюють учені-економісти В. Адамчук, О. Бусигін, І. Бушмарин, М. Гвоздев, М. Горелов, Ю. Одегов, О. Крушельницька, Д. Мельничук, А. Рофе, А. Шишкін, Р. Яковлев та ін.

Застосування логістичної концепції кадрового менеджменту підприємства надто вузько розглянуто в дослідженнях у галузі як економіки праці, так і логістики, що не дає змоги сповна реалізувати можливості використання логістичного підходу до управління персоналом.

Метою дослідження є обґрунтування можливості застосування логістичного підходу в управлінні персоналом на підприємствах України, а також роз-

роблення рекомендацій щодо ефективного управління трудовими потоками на засадах вивчення діючих механізмів логістики.

Відповідно до наміченої мети необхідно виконати такі завдання: розглянути ефективність застосування логістики в кадровій політиці підприємства, систематизувати трудові потоки логістики.

Для обґрунтування можливостей застосування логістичної концепції до ефективності використання трудових ресурсів потрібно, насамперед, встановити об'єкт, відповідний вимогам логістики. Таким об'єктом є робоча сила, переміщення котрої як на мікро-, так і на макроекономічному рівнях передбачає послідовне проходження ряду ділянок у географічному, структурно-ієрархічному та інформаційному просторах [1, 2].

Як будь-який інший вид ресурсів підприємства, персонал має потрапляти в логістичні системи у вигляді вхідного логістично-кадрового потоку за рахунок приймання на роботу, піддаватися процесові розвитку та використовуватися в ній через виконання своїх посадових обов'язків, навчання, переміщення на інші посади тощо і виходити за межі цієї системи у вигляді вихідного логістично-кадрового потоку за рахунок звільнення з роботи.

При застосуванні логістичної концепції кадрового менеджменту це створить передумови щодо забезпечення оптимального балансу між вхідними і вихідними кадровими потоками задля того, щоб кадровий потенціал підприємства розвивався відповідно до загального розвитку підприємства.

Таким чином, застосування логістичної концепції кадрового менеджменту на підприємстві базоване на оптимізації трьох основних трудових потоків (табл. 1):

- ✓ оптимізація вхідних потоків відповідно до потреб підприємства;
- ✓ оптимізація внутрішніх потоків підприємства;
- ✓ оптимізація вихідних потоків підприємства.

*Таблиця 1*

### **Елементи оптимізації кадрових потоків підприємства**

Кадрова логістика підприємства		
Оптимізація вхідних кадрових потоків	Оптимізація внутрішніх кадрових потоків	Логістика вихідних кадрових потоків
Аналіз забезпеченості кадрами. Планування персоналу. Добір. Відбір. Прийом. Адаптація.	Адаптація кадрових потоків. Організація робочого місця. Оцінювання результатів праці. Система мотивації кадрових потоків. Кадровий сервіс. Оплата праці. Навчання. Формування культури та іміджу підприємства.	Лізинг кадрів. Виробнича необхідність (скорочення, звільнення). Вихід на пенсію, звільнення за власним бажанням тощо.



Керівна система підприємства, яка вважає персонал найбільш цінним своїм ресурсом, може розраховувати на ефективне функціонування логістичної системи в цілому. Саме тому на даному етапі дослідження слід приділити увагу функціонуванню логістичного потоку та розглянути поняття «трудовий потік». Зауважимо, що найбільш змістовним та конкретним є, на нашу думку, таке визначення трудового потоку [1, 1220], до якого належить тільки те населення, яке в даний момент перебуває у процесі руху на ринку праці або за його межами, але не в стані стабільності, тобто це частина економічно активного і неактивного населення, яка нині переміщується між підприємствами, галузями, територіями, видами зайнятості, логістичними ланцюгами.

Отже, трудовий потік слід розглядати як переміщення трудових ресурсів, що забезпечується сукупністю процесів у рамках логістичного ланцюга за одиницю часу. Трудовий потік, своєю чергою, є складовою логістичних потоків, які забезпечують формування логістичної системи і, поєднуючись між собою, утворюють логістичні ланцюги різного ієрархічного рівня (мікро-, мета-, мезо- і мегарівнів).

Таким чином, головним об'єктом логістичного управління кадровим потенціалом служать кадрові потоки підприємства.

Слід зазначити, що кадровий потік підприємства є сукупністю трудових ресурсів, що переміщуються всередині логістичної системи і між нею та зовнішнім середовищем. Кадровий потік охоплює трудові ресурси, які виконують логістичні операції всередині логістичної системи і забезпечують зв'язок (матеріальний, інформаційний та фінансовий) між системою та середовищем [3, 5].

Досліджуючи застосування логістичної концепції кадрового менеджменту на підприємствах України, доцільно окреслити такі основні характеристики кадрових потоків підприємства:

- ✓ по-перше, ідентично з матеріальними, фінансовими, інформаційними та іншими ресурсними потоками ознаками кадрових потоків є динамічність і безперервність їх існування в просторі й часі та їх змінність;
- ✓ по-друге, на відміну від інших видів потоків, кадрові потоки мають нерозривний зв'язок із робочою силою, та, відповідно, людьми і населенням, точніше, з його економічно активною частиною (трудовими потоками), яка може брати участь у формуванні, перетворенні та реалізації трудового потенціалу;
- ✓ по-третє, основною складовою кадрового потоку є «людський капітал», тобто сформований і розвинутий у результаті інвестицій і накопичений людиною (людьми) певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, що сприяє зростанню продуктивності праці й завдяки цьому впливає на збільшення обсягів виробництва продукції чи послуг.

Необхідна, на нашу думку, систематизація кадрових потоків підприємства, яка відображає їх спільні ознаки, виявляє специфічні характеристики, що притаманні тільки для даного виду потоку (табл. 2).



## Систематизація кадрових потоків підприємства

Ознака класифікації	Вид	Опис
Стосовно логістичної системи та її ланок	внутрішній	використання (навчання) – організація праці, мотивація, оплата праці, контроль, оцінка працівників; розвиток – навчання, планування службової кар'єри, соціальний розвиток, формування культури та іміджу фірми
	вхідний	аналіз забезпеченості кадрами; планування персоналу; добір; прийом; адаптація
	вихідний	планування вивільнення працівників; вивільнення (звільнення); аналіз забезпеченості кадрами
За видами руху працівників на підприємстві	заняття посади	призначення на посаду, пов'язану з прийомом на роботу
	перестановка	зміна посади в межах займаної або аналогічного рівня
	просування	призначення на вищу посаду або підвищення кваліфікації та оплати в межах займаної посади
	зарахування в резерв	підвищення кваліфікації працівника з метою призначення на вищу посаду
	переміщення	призначення на нижчу посаду
	відхід з посади	звільнення з посади у зв'язку зі звільненням або переходом на іншу посаду
За рівнями застосування кадрової логістики	мікро-логістика	інфраструктура економіки, обмежена рамками одного господарюючого суб'єкта
	макро-логістика	інфраструктура економіки регіону, країни або групи країн
За типом переміщень у просторі	у географічному	розподіл і перерозподіл працівників за підрозділами, відділами, цехами, ділянками і робочими місцями, між підприємствами
	у структурно-ієрархічному	формування менеджменту організації
	в інформаційно-дослідному	тимчасове вивільнення трудових потоків з підприємства у зв'язку з необхідністю отримання спеціальних знань і навичок
За функціональною ознакою	базисні	функції здійснює практично будь-яке підприємство
	ключові	конкретний вид управлінської діяльності, який здійснюють спеціальними прийомами і способами, а також відповідна організація робіт



Створення логістичної кадрової системи в межах управління кадровим потенціалом підприємства є запорукою ефективного управління кадровими потоками. Логістична система – це система, яка складається з кількох підсистем, виконує логістичні функції і має розвинені зв'язки із зовнішнім середовищем, тобто ринком [2, 56]. Отже, кадрова логістична система – це соціально-економічна система, всередині якої наявний розвинутий, міцний зв'язок між внутрішніми структурними елементами у вигляді наскрізного кадрового потоку. Створення логістичної кадрової системи зумовлене необхідністю забезпечення чіткої взаємодії її елементів, що сприятиме зростанню ефективності управління кадровим потенціалом підприємства.

Процес управління кадровим потенціалом має бути спрямований на формування логістичної кадрової системи, яка надасть можливість комплексно й інтегровано управляти вхідними, внутрішніми та вихідними кадровими потоками підприємства, враховувати зв'язки між ними та взаємодіяти із зовнішнім середовищем.

Саме логістичний підхід до кадрового менеджменту є новим механізмом та формою управління кадровим потенціалом підприємства, виникнення та розвитку якого потребують динамізм сучасного зовнішнього середовища функціонування та постійні зміни вимог до кадрів суб'єкта господарювання.

Таким чином, використання логістичного підходу в кадровому менеджменті на підприємстві дає змогу забезпечити оптимальну кількість персоналу; визначити якість кадрового ресурсу в зв'язку з реалізацією основних цілей і завдань підприємства, а також виявити відмінності між співробітниками в способах прийому, опрацювання, зберігання і передачі інформації; оцінити соціально-психологічний клімат усередині колективу підприємства; визначити відповідність групового ресурсу, колективне сприйняття атмосфери в процесі трудової діяльності, сформулювати рекомендації з навчання; створити запас якісних трудових ресурсів, здатних реалізувати можливості підприємства.

*Polishchuk I. Application of the logistic conception of personnel management. The article analyzes the methods to improve the efficiency of the staff. It is stated that the importance of this lies in the increasing of competitiveness of the enterprise. The concept of logistics personnel management is formulated. Author proposes the widespread use of the logistics personnel management to improve the quality and efficiency of the staff.*

**Key words:** *personnel management, logistic, logistic conception, optimization.*

*Полищук И. И. Применение логистической концепции кадрового менеджмента. Проанализированы методы повышения эффективности персонала. Констатирована важность этого для увеличения конкурентоспособности предприятия. Сформулирована логистическая концепция кадрового менеджмента. Предложено ее широкое использование для повышения качества и эффективности работы персонала.*



**Ключевые слова:** кадровый менеджмент, логистика, логистическая концепция, оптимизация.

### **Література**

1. *Муромець Н. С.* Сутність логістичного управління потоками трудових ресурсів / Н. С. Муромець // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций : сб. науч. тр. – Донецк : ДонНУ, 2009. – С. 1219–1225.
2. *Сумец А. М.* Логистика: теория, ситуации, практические задания : учеб. пособ. / А. М. Сумец. – К. : Хай-Тек Пресс, 2008. – 320 с.
3. *Фоменко А. В.* Эффективность применения логистического подхода в системе управления трудовыми ресурсами [Электронный ресурс] / А. В. Фоменко // Проблемы современной экономики. – 2005. – № 1 (13). – Режим доступа : [www.m-economy.ru](http://www.m-economy.ru).





УДК 338.24.021.8

Потраєвка Л.

## СУТНІСТЬ, ЗМІСТ ТА ЕТАПИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

*Проаналізовано філософські, економічні та соціологічні засади трансформаційних процесів в Україні. Досліджено цивілізаційний підхід до розуміння історичних процесів, концепції еволюційної економіки, ідею трьох хвиль тощо. Окреслено етапи трансформаційного процесу.*

**Ключові слова:** економічна трансформація, соціо-економічна система, економічна система, інновації.

Історичний перехід України від адміністративно-командної моделі економічної системи до ліберальної, соціально-орієнтованої організації економічного життя суспільства охоплює об'єктивну необхідність трансформації економіки. Умови глобалізації та інтенсифікації інтеграційних процесів у світовому економічному просторі спонукають до пошуку нових наукових підходів та визначення концептуальних засад трансформаційних процесів. Сучасні тенденції розвитку економічної системи передбачають необхідність обрання інноваційного шляху їх здійснення, що неможливе без модернізації національного господарства, якісних перетворень структури економіки в цілому і галузей зокрема.

В інтерпретації змісту, сутності та етапів процесу трансформації соціально-економічних систем відносно багато підходів і позицій дослідників. Широке узагальнене трактування «трансформації» наведено у «Всесвітній енциклопедії: Філософія», де розглянуто «трансформаційні процеси у суспільстві (італ. *transformare* – перетворювач, перетворювати) представлені як соціологічно-політологічний пакет понять, що використовують з 1950–1960-х рр. для опису радикальних структурних перетворень у суспільстві, а також для відображення процесу суспільно-економічних перетворень у державах Центральної Європи наприкінці 1980-х – на початку 1990-х рр., а згодом – у незалежних державах колишнього СРСР [5, 1090].

У Великій економічній енциклопедії трансформація висвітлена з погляду інституційного підходу і потрактована як «процес інституційної трансформації – це суттєвий фактор у розвитку соціально-економічної системи. Перехід до наступної стадії перетворень здійснюється на основі характеристики попередніх змін, що розкривають оптимальне завершення попереднього етапу» [3, 520].



## Зміст поняття «трансформація» в різних джерелах

Автор, джерело	Зміст визначення
<p><i>Schumpeter J. A.</i> Das wissenschaftliche Lebenswerk Eugen von Böhm-Bawerks // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung. – 1914. – Т. 23. – Р. 454–528.</p>	<p>Трансформація – креативне руйнування, що супроводжується радикальними інноваціями.</p>
<p><i>Хайек Ф.</i> Дорога к рабству. – М. : Новое изд-во, 2005. – 264 с.</p>	<p>Поступова трансформація жорстко організованої ієрархічної системи – перетворення її в систему, яка дає людям можливість намагатися самим влаштувати своє життя і вибирати з різноманіття форм життєвості ті, які відповідають їх нахилам. – така трансформація тісно пов'язана з розвитком комерції.</p>
<p><i>Дункер П.</i> Эра социальной трансформации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <a href="http://etmarket.ru/laboratory/expertize/2006/2506">http://etmarket.ru/laboratory/expertize/2006/2506</a>.</p>	<p>Соціальні перетворення є найбільш тривалими; вони швидше, ніж усе насильство, виявлене на політичній поверхні суспільства, змінили не тільки його саме, але й економіку, й спільноти, й правління, в яких, з якими і при яких ми тепер живемо.</p>
<p><i>Bell D.</i> The cultural contradictions of capitalism. – NY., 1976.</p>	<p>Це задана і вироблена міра необхідних змін, у рамках якої триває відбір найбільш вагомого і перспективного, відбувається адаптація суспільства до змін середовища через формування програм, проектів, цілей, технологій вирішення протиріч та ін.</p>
<p><i>Тодфлер Е.</i> Метаморфозы власти. – М. : АСТ, 2003. – С. 114.</p>	<p>Трансформація – перехід, потужна конвергенція змін. Ми нині спостерігаємо потужну конвергенцію змін – трансформацію виробництва, яка відбувається одночасно з трансформацією капіталу і грошей. Усі разом вони формують нову систему творення цінностей на планеті. Перевороти, різнобічні бурхливі події, зміни, поштовхи в нову систему, які є не продовженням розвитку в поточному напрямку, а радикальними змінами, що, можливо, заперечують попередній досвід.</p>
<p><i>Stiglitz J.</i> Whither Reform? // Ten Years of the Transition. World Bank : Annual Bank Conference on Development Economics (Washington, D.C., April 28–30, 1999). – Washington, 1999.</p>	<p>Перехідні процеси, які неминуче тягнуть за собою колективні дії, які можуть мати місце, як у межах державного регулювання, так і поза ними, як на національному, так і на локальному рівнях.</p>



Сучасний етап досліджень соціально-економічних систем передбачає новий концептуальний підхід з позицій сучасної еволюційної економіки (засновники Т. Веблен, Й. Шумпетер, Р. Нельсон і Уінтер), яка розглядає економічні процеси з позиції відкритості та незворотності, постійного впливу і втручання факторів зовнішнього середовища. Згідно з визначенням із шумпетеровської позиції розвитку, трансформацію необхідно розглядати як безперервні економічні зміни, що супроводжуються економічним зростанням, якому властиві перерви у вигляді економічних криз. З цієї позиції такі кризи мають силу «творчого руйнування», а циклічні «провали» постійно супроводжують капіталістичний розвиток. Саме в цих коливаннях потужного спаду та більш потужного підйому Й. Шумпетер вбачав механізм економічного зростання; при цьому основним його джерелом вбачаючи постійно виникаючі інновації. Новаторський підхід Й. Шумпетера дав змогу пояснити постійні зміни економічної системи, тим самим спростовуючи неокласичне трактування рушійної сили ринкових принципів та руху економічної системи до стану рівноваги, без урахування соціальних чинників та інститутів [12].

Сучасна економіка є суспільною, поєднує в собі елементи конкурентної та кооперативної культури одночасно, актуалізуючи проблеми взаємозв'язків соціально-економічної системи. З огляду на тенденції розвитку досліджень трансформації необхідне детальне вивчення здобутків сучасних економістів-дослідників, які здійснювали наукові пошуки в останній історичний період. Результати досліджень дадуть можливість проаналізувати результати першого етапу трансформації соціально-економічної системи України та визначити перспективні напрямки якісних перетворень на другому етапі.

Важливим є дослідження ідей Ф. Хайека, засновника австрійської теорії, який визначав соціалістичні ідеї як перший крок до тоталітаризму. Саме соціальним спрямуванням політики держави пояснювалося виникнення фашизму і націоналізму. Відмова суспільства від економічних свобод на користь централізованого планування автор у своїй монографії визначив «шляхом до рабства», таким чином вбачаючи у колективізмі головну причину втрати свободи людини та держави. Його гіпотеза була побудована всупереч кейнсіанській теорії. Трансформації Ф. Хайек асоціював з можливостями «економічних свобод на основах розвитку комерції в умовах вільної конкуренції» [11].

Внесок П. Друкера у формування концепції трансформації постіндустріалізму полягає у визначенні тенденцій, що характеризують зрушення: перехід від індустріального господарства до економічної системи, подолання приватної власності, формування нової системи цінностей сучасної людини. На основі цих зрушень буде утворена нова система цінностей сучасного суспільства та в подальшому трансформується ідея національного господарства в бік глобальної економіки. На думку дослідника, сучасна епоха радикальних змін – це епоха радикальних змін суспільного устрою, тобто трансформація капіталістичного суспільства в суспільство, базоване на знаннях. А менеджмент є головним фактором трансформаційних процесів [7].



Процес дослідження трансформації на сучасному етапі потребує використання здобутків науковців-новаторів, які формують світогляд переважної більшості науковців. Зокрема, набуває актуальності концепція Д. Белла, який виокремив «три типи соціальної організації – доіндустріальний, індустріальний та постіндустріальний». Дослідник визначив три основні зміни, які сукупно характеризував як трансформацію, при переході індустріального суспільства у постіндустріальне: модернізацію підприємств завдяки менеджменту, формування класу професіоналів, зміна політичної системи. Однією зі складових трансформації Д. Белл визначив виникнення суттєвої різниці нової концепції культури, яка базується на різноманітності. Важливо зазначити, що, на думку науковця, новий спосіб мислення формує науково-технологічний прогрес, визначаючи головними критеріями економічних процесів ефективність та оптимізацію [7, 20–21].

Трансформацію Д. Белл визначив як «задану і вироблену міру необхідних змін, в рамках яких триває відбір найбільш вагомого і перспективного, суспільство адаптується до змін середовища через формування програм, проєктів, цілей, технологій вирішення протиріч та ін.». Цінність даного визначення з позиції досліджень трансформаційних процесів соціально-економічної системи України полягає у розширенні кількості впливових факторів; це, зокрема, зміна характеру стосунків між людьми, специфічність інформації, складної для сприйняття, ефективність перетворень та кінцевий результат, який виражатиметься, насамперед, у переході на новий якісний рівень існування суспільства.

Важливими здобутками у дослідженнях трансформаційних процесів соціально-економічної системи є праці Е. Тоффлера. Зокрема, ідея трьох хвиль розвитку цивілізації шляхом переходу аграрно орієнтованого суспільства до індустріального, а потім індустріального до постіндустріального шляхом трансформації економіки, соціальної сфери, інформаційного простору [10].

Дослідження Дж. Стігліца привертають увагу з огляду на актуальність процесів глобалізації та їх впливу на розбудову національної економіки. На думку дослідника, «ринковий механізм породжує недостатню кількість виробництва у сфері фундаментальних досліджень і зростання рівня забруднення навколишнього середовища; рецесії та депресії є періодичними зривами, викликаючи стійкий рівень безробіття й перевантаження технічних потужностей» [9, 258–260]. Дослідник визначив кілька рівнів глобалізації: загальносвітовий, державний, галузевий та рівень окремої компанії. Її перебіг супроводжується багатьма трансформаційними процесами, що виникають у різних сферах діяльності людства. Авторський підхід до проблем економічного зростання країн з перехідною економікою базується на засадах індивідуалізму та специфікації національної економіки, протидії поглинанню світової фінансової сфери шляхом розбудови соціально орієнтованої, висококультурної системи управління на державному рівні.



## Порівняння хвиль розвитку цивілізації Е. Тоффлера

Сфера	Ознаки	Перша хвиля	Друга хвиля	Третя хвиля
ТЕХНОСФЕРА	Джерела енергії	М'язова сила, сонце, вітер, вода. Відтворювані джерела. Велика кількість джерел.	Надрові копалини. Ресурси, що не відтворюються. Обмежена кількість джерел. Концентрація джерел.	Сонце, вітер, вода, геотермальна енергія. Відтворювальні ресурси. Безліч джерел, вони рівномірно розподіляються. Високий рівень екологічності.
	Виробництво	Штучне, індивідуальне, для власного споживання	Масове. Поділ на виробника і споживача	Дрібносерійне, наближене до індивідуального виробництва «на замовлення». «Розумні» технології.
	Система розподілу	Індивідуальна	Масова торгівля. Світовий ринок. Складності економічних зв'язків	Зміни ролі ринку і масової торгівлі у зв'язку з розвитком виробництва товарів «на замовлення».
СОЦІОСФЕРА	Родина	Велика родина	Нуклеарна сім'я	Різні типи сімей
	Освіта	Переважно вдома	Колективна освіта	Необхідність індивідуальної освіти, зростання ролі індивідуального підходу та додаткових занять.
	Форми організації бізнесу	Індивідуальна, сімейна	Корпоративна	Трансформовані корпорації з різним цільовим спрямуванням.
	Мистецтво	Розраховано на еліту	Масове	Дестандартизація, індивідуальність сприйняття.
ІНФОСФЕРА	Зв'язок і обмін інформацією	Доступність для еліти	Масова доступність	Спеціалізовані засоби масової інформації. Широке застосування засобів зв'язку у бізнесі та побуті.



Нині у науковій літературі є достатньо авторських визначень поняття «трансформація». Зокрема, особливої уваги заслуговує визначення російської дослідниці Л. Стеблякової, яка вважає трансформацію «переходом у новий якісний стан... виходом системи на інший рівень функціонування, у минулому недоступний і неможливий, змінюючи свою організацію» [8]. Дослідниця обумовила значення системного підходу до проблематики трансформаційних процесів. Він передбачає, насамперед, розгляд об'єкта трансформації як системного утворення, а не як простої сукупності елементів без функціонального призначення. Із погляду Л. Стеблякової «трансформація виступає одночасно і як процес, і як результат, вона є актуалізацією закладеного в неї потенціалу, зміна стану, форм функціонування» [8]. Завдяки трансформації система виходить на інший рівень функціонування, попередньо недоступний і неможливий для неї, змінюючи при цьому свою організацію.

С. Васін вважає, що до трансформації соціально-економічної системи необхідно відносити «явища, події у формі управлінських або політичних рішень або, навпаки, їх відсутність, що викликають деформації системи, які можуть трансформувати цю систему за певних умов» [4]. Дуже важливими є здобутки вітчизняної дослідниці Н. Гражевської, яка розглядає процес трансформації у співвідношенні з поняттями еволюції та революції. З позиції автора трансформація сприймається як форма розвитку економічних систем, що пов'язана з еволюційними і революційними змінами, переходом цієї системи із стійкого в нестійкий стан [6].

Вивчення літературних джерел дає можливість узагальнити здобутий досвід передових дослідників та визначити, що початковим етапом трансформаційних процесів у соціально-економічній системі є виникнення трансформатора, тобто потужного подразника, котрий має викликати як значну кількість деформацій системи загалом, так і ланцюгові деформації структурних її елементів. Визначено, що такими трансформаторами можуть бути історичні, політичні, соціальні, економічні, інтеграційні, культурні події. Якщо потужність цих трансформаторів значна і система не може їх подолати, цю систему перебудовують, що, своєю чергою, розширює дію трансформатора на підсистемний рівень та структуру, створюючи в результаті інші трансформатори. За таких умов на певному етапі утворюється якісно нова соціально-економічна система, яка має інші риси, інші якісні характеристики та інші значення кількісних показників. Зокрема, для процесу трансформації притаманна безперервність перебігу. Таким чином, трансформована система може бути стабільною або, навпаки, вирізнитися від попередньої форми нижчим рівнем стабільності. Часовий період, котрий починається з утворення трансформатора, що викликає достатньо потужні зрушення структури системи, які приводять до якісних перетворень, що характерні кількісними зрушеннями, називають трансформаційним етапом. Трансформація соціально-економічної системи охоплює три основних етапи (рис. 1). Перший етап супроводжується кількісно-якісними змінами при збереженні системою стійкості та основних параметрів структури. Зароджується та початково



впливає трансформатор, що має вигляд незначних відхилень основних параметрів, характеризуючи систему. Наприклад, зниження рівня валового внутрішнього доходу за рахунок зменшення обсягу виробництва сільськогосподарської продукції внаслідок зниження врожайності сільськогосподарських культур через вплив природних факторів.



Рис. 1. Етапи трансформації соціально-економічної системи

Наступний етап трансформаційного процесу характерний якісними змінами системи, що відбуваються в результаті суттєвого впливу трансформатора та виникнення нових трансформаторів, як підсумок потужних зрушень, закладених на попередньому етапі. Зміни параметрів суттєві, виникають нові характерні риси, що потребують виміру та оцінки. За таких умов система перероджується, порушується її стійкість. Основними фазами цього етапу є: флуктації на підсистемному рівні (можуть виражатися порушеннями економічних відносин, наприклад невиконання біржових контрактів унаслідок спаду виробництва); біфуркаційна фаза, характерна якісними змінами системи, що призводить до втрати системних якостей.

Наступна фаза етапу переродження полягає у процесі становлення новоутвореної системи після деформації, відзначається утворенням і намаганням подолання внутрішніх протиріч на фоні виникнення відносин підсистемного рівня. Остання фаза переродження системи полягає у здобутті нових якостей її елементів, виникненні нових зв'язків та формуванні нової структури. Наприклад, нова структура експорту потребує не тільки встановлення зовнішньоекономічних відносин іншої якості, а й міжгалузевого узгодження, оптимізації з метою уникнення структурних дисбалансів. Таким чином, ця фаза є завершальною частиною другої трансформаційної фази.

Процес трансформації в ході суттєвих якісних перетворень та зміни структури на підсистемному й елементному рівнях переходить до третьої фази, що характерна розпадом (деградацією) старої системи й утворенням нової, з іншими кількісними та якісними характеристиками. Зокрема, нова експортна структура утворює нову систему експортної торгівлі, характерну новими формами зв'язків на елементному та міжсистемному рівнях.

За умови загальносистемної трансформації відбуваються якісні перетворення, що охоплюють усі рівні, впливають на структуру, супроводжуються зміною технологічного укладу, соціальної, політичної організації держави. На думку Е. Акермана, за таких умов виникає новий життєвий устрій, котрий він визначив як «інформаційне, високотехнологічне та мережеве суспільство» [1]. Дослідженнями доведено, що головними сучасними трансформаційними тенденціями є інтеграція України у світовий економічний простір – прояв впливу глобалізації світової економіки. За таких умов актуалізується процес глобалізації, що на даний момент має визначати особливості структурної організації економіки; виникає необхідність прискорення інноваційних процесів на фоні формування єдиного економічного простору. З іншого боку, спостерігається історично сформована структура економіки країни й окремих регіонів, трансформація якої характерні фрагментарністю та відсутністю єдиного підходу до їх розбудови. Отже, подальші дослідження необхідно здійснювати в руслі структурної перебудови економіки як на національному, так і на регіональному рівнях з орієнтацією на процеси інтеграції у світовий економічний простір.

*Potravka L. Essence, content and stages of the socio-economical system transformation. Article aims to evaluate a philosophical, economic and sociological foundations of transformation processes taking place in Ukraine. The basis of the study is the civilized approach to the understanding of historical processes, concepts of evolutionary economics, the idea of the three waves, etc. Author defines the stages of the transformation process.*

**Key words:** economic transformation, socio-economic system, economic system, innovations.

*Потравка Л. О. Сущность, содержание и этапы трансформации социально-экономической системы. Проанализированы философские, экономические и социологические подходы к трансформационным процессам, происходящим в Украине. Изучены цивилизационные подходы к пониманию исторических процессов, концепции эволюционной экономики, идея трех волн и др. Определены этапы трансформационного процесса.*

**Ключевые слова:** экономическая трансформация, социо-экономическая система, экономическая система, инновации.





### Література

1. Акерман Е. Н. Особенности трансформации социально-экономических отношений в условиях развития «новой экономики» / Е. Н. Акерман // Вестник Томского государственного университета. – 2011. – № 2 (14). – С. 11–17.
2. Bell D. The cultural contradictions of capitalism. – N. Y., 1976.
3. Большая экономическая энциклопедия. – М. : Эксмо, 2007. – 816 с.
4. Васин С. М. Трансформация социально-экономической системы региона : автореф. дис. ... д-ра экон. наук / С. М. Васин. – СПб., 2007. – 37 с.
5. Всемирная энциклопедия: Философия / под ред. А. А. Грицанова. – М. : АСТ, 2001. – 1312 с.
6. Гражевська Н. І. Відображення трансформаційних процесів у системі категорій соціально-економічної динаміки / Н. І. Гражевська // Економічна теорія. – 2007. – № 4. – С. 19–29.
7. Друкер П. Эра социальной трансформации [Электронный ресурс] / П. Друкер ; пер. Т. Лопухиной // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2006/2506>.
8. Стеблякова Л. П. Трансформация экономических систем: теория и практика : автореф. дис. ... д-ра экон. наук / Л. П. Стеблякова. – М., 2010. – 54 с.
9. Stiglitz J. Whither Reform? / J. Stiglitz // Ten Years of the Transition. World Bank : Annual Bank Conference on Development Economics (Washington, D.C., April 28–30, 1999). – Washington, 1999. – 32 p.
10. Тоффлер Э. Метаморфозы власти / Э. Тоффлер. – [пер. с англ.]. – М. : АСТ, 2003. – 669 с.
11. Хайек Ф. Дорога к рабству / Ф. Хайек. – [пер. с англ.]. – М. : Новое изд-во, 2005. – 264 с.



УДК 330.83

Рашкєєва І., Захаров В.

## ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛІ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ І. АДІЗЕСА В КОМПАНІЇ «ТАТНЕФТЬ»

*Розглянуто одну з моделей життєвого циклу – модель І. Адізеса. Представлено етапи розвитку організації за даною моделлю. На основі моделі І. Адізеса оцінено управлінську діяльність ВАТ «Татнефть». Сформульовано напрямки необхідного розвитку компанії в майбутньому. Констатовано наявність зобов'язань у керівних органів з інноваційного планування розвитку підприємства.*

**Ключові слова:** модель життєвого циклу, Іцхак Адєзіс, «Татнефть», організаційна ефективність.

Модель жизненного цикла предприятия описывает то, что происходит на предприятии, и тем самым она помогает обнаружить закономерные, естественные явления и отклонения. Таким образом руководитель может сосредоточиться на решении реальных проблем. Следовательно, модель жизненного цикла предприятия может служить важным и эффективным инструментом, чтобы устранить текущие трудности предприятия и позволяет своевременно осуществлять стратегические меры для долгосрочного развития предприятия.

К настоящему времени ученые разработали и представили более двадцати моделей ЖЦО – как теоретических, так и эмпирических, – однако между исследователями нет единого мнения относительно механизма перехода организации с одной стадии на другую.

Модели жизненного цикла организации руководство многих российских компаний использует для объяснения изменений, происходящих в организациях с течением времени.

Рассмотрим одну из самых распространенных и известных моделей – модель И. Адизеса. Данная модель позволяет выделить десять закономерных последовательных этапов развития организации [1]:

1. Выживание – сводится к тому, что основатель компании собирает вокруг себя людей, которые постепенно вникают в его идею, принимают ее и соглашаются гласно (или негласно) рискнуть и попробовать воплотить ее в жизнь.

2. Младенчество. На данном этапе компания еще не обладает четкой структурой и системой распределения полномочий и ответственности, но в этот период начинается процесс организации, переход от чистых идей к практическим действиям. Большое внимание уделяется результатам производства и удовлетворению потребностей конечных потребителей.



3. Детство («давай-давай»). Компания начинает работать все продуктивнее, преодолевая первые препятствия, в т. ч. главное – недостаток ликвидности. Люди осознают, что идея начала работать и может быть экономически эффективной. В компании до сих пор нет ни четкой структуры, ни порядка субординации, ни прописанных функциональных обязанностей.

4. Юность. Компания очень сильно меняется на этом этапе. Самое значимое событие в ее жизни заключается в том, что основатель осознает невозможность руководить растущим бизнесом самостоятельно. Возникает потребность в изменении структуры компании и делегировании полномочий. В компании появляются профессиональные управленцы.

5. Расцвет. На стадии расцвета организация имеет относительно четкую структуру, прописанные функции, системы поощрения и наказания. Успешность деятельности организации оценивается по факторам удовлетворения потребностей клиентов и достижения поставленных целей. Ценится умение предвидеть будущее.

6. Стабилизация. Это первая стадия старения организации, когда компания постепенно отходит от политики быстрого развития, захвата новых рынков и расширения присутствия на существующих. Компания не стремится к изменениям, уделяя большее значение межличностным отношениям в коллективе, нежели рискам, связанным с ведением бизнеса.

7. Аристократизм. Компания владеет значительными финансовыми средствами, которые расходуются на укрепление существующей системы контроля и обустройство собственной деятельности. Появляются негласные формальные правила, связанные в первую очередь со стилем одежды и прочими традициями, которые не имеют практически никакого рационального обоснования, а существуют просто в силу того, что они есть. Компания старается «купить» инновационность, новые продукты и идеи, приобретает (поглощая) другие компании, находящиеся на более ранних стадиях развития.

8. Ранняя бюрократизация. Организация постепенно погружается в ряд сложных и порой неразрешимых структурных конфликтов, которые пытается решить, увольняя людей, но не меняя структуру. Постепенно внутренняя волокита все сильнее отдаляет компанию от удовлетворения потребностей конечного потребителя.

9. Поздняя бюрократизация. Компания полностью сосредоточивается на себе, на внутренних неразрешимых проблемах, пытаясь соблюсти все процедуры, процессы и предписания в надежде, что это поможет в их решении. В компании царят направленные на достижение результата структуры, которые все сильнее запутывают внутреннюю организацию. Нет склонности к повышению эффективности, изменениям, нет ориентации на потребности клиента. Поддерживается громоздкая и сложная система контроля над текущей деятельностью, которая требует от работников соблюдения набора правил и процедур, но не эффективного труда.

10. Смерть организации, ориентированной на клиента, происходит сразу же после того, как клиенты массово перестают пользоваться услугами компании.

Управление на основе модели И. Адизеса характерно для деятельности компании «Татнефть». Компания расширяет свое долевое участие в поисково-разведочных работах на территории Архангельской области и шельфе Баренцева моря, а также в Оренбургской области. Помимо российской территории, «Татнефть» планирует разведку недр в Азербайджане, Иране, ведёт разработку 45 скважин в Ираке. Для сохранения своей бизнес-ниши на стадии роста корпорация постоянно занимается разработкой и внедрением новых инновационных проектов. Осваивая другие нефтяные месторождения, она расширяет переработку нефти и попутного газа, добываемых ею на территории республики Татарстан.

Таким образом, можно заключить, что факторы, обеспечивающие высокую конкурентоспособность ОАО «Татнефть» на стадии роста, включают:

- ✓ развитие собственных нефтегазоперерабатывающих и нефтехимических производств;
- ✓ применение прогрессивных технологий, обеспечивающих рентабельность разработки запасов и высокий уровень нефтеотдачи месторождений ОАО «Татнефть» при сохранении конкурентоспособного уровня затрат;
- ✓ наличие конкурентоспособности в структуре сервисных подразделений, занимающихся геологоразведкой, бурением, строительством скважин, транспортным обеспечением, машиностроением и научными исследованиями. Включение в состав ОАО «Татнефть» предприятий, выполняющих названные функции повышает эффективность управления и уровень контроля над капитальными и операционными затратами.

Можно заключить, что проекты компании ОАО «Татнефть» на стадии роста направлены в большей части на ликвидацию «узких мест», расширение мощностей и постоянное инновационное развитие, что позволяет решать в комплексе задачи данного этапа и подготовки к последующему.

Как полагает И. Литвин, с мнением которой целесообразно согласиться, на стадии зрелости бизнес-приоритеты ОАО «Татнефть» будут направлены на укрепление положения компании в профильном бизнесе [2]:

1. Развитие и технологическая реконструкция профильных активов – цехов добычи нефти, комплексов переработки сырой нефти и нефтехимии, цехов поддержки пластового давления.

2. Выход на рынок и поддержание достаточного уровня конкуренции в производстве нефтехимической продукции по профилю бизнес-деятельности, ориентированной на выпуск шин для крупнотоннажных грузовых автомобилей с перспективой овладения и удержания не менее 50–60% российского рынка этого товара. На данной стадии развития ОАО «Татнефть» планируется обеспечить повышение качества и высоких потребительских свойств всей профильной продукции и услуг с высокой добавленной стоимостью, включая расширение их ассортимента для АЗС, проведение взвешенного ребрендинга как для повышения узнаваемости бренда Татнефти, так и по качеству обслуживания.



3. Совершенствование и оптимизация корпоративного управления на основе максимизации материальных и финансовых потоков, а также обеспечения потребностей внутреннего рынка и партнеров по бизнесу из других стран.

4. Осуществление бесперебойного нефтяного бизнеса на смеси девонской (легкой) и тяжелой нефти по вертикали от скважины и до бензоколонки, для чего увеличить сеть АЗС в два раза.

5. Расширение географии добычи нефти, приобретение лицензий на разработку новых месторождений в странах Азии и Африки для увеличения минерально-сырьевой базы.

6. Внедрение системы защиты интеллектуальных активов, объектов интеллектуальной собственности.

7. Проведение систематического мониторинга на хай-тек и ноу-хау, в частности в сфере проектной деятельности, по технологиям повышения нефтеотдачи пластов, по увеличению объема отбора трудно извлекаемой нефти на поздних стадиях разработки месторождений, на технологии по довыработке остаточных запасов высокопродуктивных коллекторов и осуществление рекламных мероприятий на международных профильных выставках.

8. Расширение номенклатуры производимого высокотехнологичного оборудования по гидроочистке, термокрекингу, риформингу и процессингу как для реализации на внутреннем рынке, так и в системе экспортных поставок.

9. Сокращение непроеизводительных затрат (в частности, складских запасов), повышение рентабельности использования ресурсов спецтехники (спецтранспорта).

10. Совершенствование инструментов привлечения иностранных инвестиций для обеспечения диверсификации производства и увеличения объема добавленной стоимости в конечных продуктах, что повысит финансовую устойчивость ОАО «Татнефть».

11. Усиление ОАО «Татнефть» своего позиционирования как вертикально-интегрированной и социально ориентированной компании.

Стадия «зрелость» является переломным этапом жизненного цикла, с которого может начаться старение организации. Для недопущения перехода в следующую стадию развития руководству компании ОАО «Татнефть» предстоит постоянно контролировать изменение показателей адаптивности и гибкости организации, активизировать процессы создания и внедрения инноваций. Одна из наиболее острых проблем этой стадии – разрастание организационной структуры, которая может оказаться не в состоянии оперативно и быстро достигать поставленных целей. Менеджменту ОАО «Татнефть» предстоит не допускать слишком высокого уровня ее централизации и иерархичности оргструктуры, контролировать изменение показателей эффективности горизонтальных и вертикальных связей, движения информации, не допускать повышения сроков решения отдельных управленческих задач, снижения адаптивности организации к изменениям во внешней среде.

Управление жизненным циклом организации направлено на обеспечение организационной эффективности на каждом этапе ее развития. Практическая



значимость концепции жизненного цикла заключается в том, что она позволяет определить тенденции развития организаций, предвидеть возможность появления новых управленческих проблем, найти наиболее целесообразные пути их решения. Для любой стадии компания должна разрабатывать специальную программу развития в рамках общей стратегии жизненного цикла бизнеса. Программа призвана не только формировать основу для реализации стратегических ориентиров бизнеса, но и создавать предпосылки для перехода к следующей стадии. При этом обязательно должны учитываться новые инновационные возможности, результаты научно-технического прогресса, позволяющие поддерживать конкурентоспособность.

Организация управления жизненным циклом компании призвана в полной мере учитывать специфические особенности отрасли, ее перспективы, возможности внедрения нововведений, обусловленных новой эпохой знаний и связанных с ней изменениями потребностей общества.

Руководство предприятий объективно обязано тщательно изучать наиболее перспективные особенности развития менеджмента, его новые управленческие инструменты, в т. ч. появляющиеся благодаря техническим нововведениям, более современные методы принятия и реализации оптимальных управленческих решений, исходя из изменяющихся условий рынка.

*Rashkeeva I., Zakharov V. Application of the I. Adizes life cycle model in the «tatneft». The article deals with one of the life cycle models – I. Adizes model. The stages of development of the organization for this model are concretized. Based on the model I. Adizes administrative activity of JSC «Tatneft» is estimated. The paper formulates the necessary directions of the company development in future. Author evidence that the obligations of the management bodies on innovative development planning exists in the company.*

**Key words:** life cycle model, Ichak Adizes, «Tatneft», organizational efficiency.

*Рашкеева И. В., Захаров В. В. Применение модели жизненного цикла И. Адизеса в компании «Татнефть». Рассмотрена одна из моделей жизненного цикла – модель И. Адизеса. Представлены этапы развития организации по данной модели. На основе модели И. Адизеса оценена управленческая деятельность ОАО «Татнефть». Сформулированы направления необходимого развития компании в будущем. Констатировано наличие обязательств у руководящих органов по инновационному планированию развития предприятия.*

**Ключевые слова:** модель жизненного цикла, Ицхак Адизис, «Татнефть», организационная эффективность.

### Литература

1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / И. Адизес. – М. : Питер, 2007.
2. Литвин И. Ю. Инновационный вектор в нефтяной промышленности / И. Ю. Литвин // Вестник РГТЭУ. – 2010. – № 1.



УДК 331.101

Сіякова М.

## ПРОФЕСІЙНИЙ РОЗВИТОК ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ ЯК НАЙВАЖЛИВІШИЙ НАПРЯМ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ СВЕРДЛОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

*Розкрито мету, завдання і проблеми сучасної міграційної політики Свердловської області. Обґрунтовано необхідність професійного розвитку трудових мігрантів, а також представлено регіональний досвід у створенні правового та організаційного забезпечення їх професійного навчання.*

**Ключові слова:** міграційна політика, професійна адаптація та професійний розвиток трудових мігрантів.

Свердловская область сегодня – один из стабильно развивающихся и инвестиционно привлекательных регионов Российской Федерации. Экономический рост предприятий, успешное функционирование сектора предпринимательства, повышение благосостояния жителей делает Свердловскую область привлекательной для мигрантов и актуализирует проведение активной миграционной политики в регионе.

Необходимо подчеркнуть, что миграционная политика – это основанная на принципах конституционного строя система объективно обусловленных целей, задач, направлений развития общественных отношений в сфере миграции, норм миграционного законодательства, а также механизмов управления государством, реализуемых субъектами миграционного процесса (физические лица, общественные организации, государственные органы) и направленных на перемещение, переселение, размещение, обустройство и интеграцию физических лиц на территории государства и (или) в отдельных его регионах, обеспеченных стимулирующими и контрольными факторами. Миграционная политика тесно связана с проблемами беженцев, вынужденных переселенцев, лиц, ищущих политическое и временное убежище, трудовых и иных переселенцев, а соответственно с правовым статусом граждан – иностранных граждан, его конституционно-правовой основой и особенностями для отдельных категорий физических лиц [3].

Нужно отметить, что Свердловская область не входила в число регионов, официально рекомендованных к обязательному приему бывших наших соотечественников, оказавшихся в силу распада СССР за пределами своей этнической родины, тем не менее, в 1990-е гг. было зарегистрировано около 50 тысяч беженцев и вынужденных переселенцев. Наибольшее количество переселенцев



было зафиксировано в 1994–1995 гг. Вместе с тем в первой половине 1990-х гг. массовый приток вынужденных мигрантов (вынужденных переселенцев) в область достиг пика. Именно в этот период в Свердловской области была создана Миграционная служба (1992 г.).

По мере того, как проблемы мигрантов решались, поток вынужденных переселенцев уменьшался. До 2014 г. сокращение численности вынужденных переселенцев являлось объективной реальностью. Однако те политические события, которые начались в одной из стран ближнего зарубежья – Украине, вызвали в Российской Федерации новое увеличение числа данной категории граждан. Военные действия на юго-востоке Украины\* уже вызвали усиление потоков вынужденных переселенцев, в т. ч. и в Свердловскую область.

Однако нужно четко понимать, что современные миграционные потоки значительно изменились. Речь идет о трудовой миграции. Сегодня в Россию, в частности в Свердловскую область, едут на работу жители стран СНГ. Особенностью этой рабочей силы является, прежде всего, незнание русского языка, культуры России, особенностей социально-экономической ситуации. Нынешние мигранты в большинстве своем никогда не жили в СССР, и современная Россия для них – самая настоящая «заграница», в которой им придется выживать.

В этой связи основными целями миграционной политики на территории Свердловской области являются устойчивое социально-экономическое и демографическое развитие Свердловской области, сохранение национальной безопасности и социальной стабильности, удовлетворение потребности организаций Свердловской области в трудовых ресурсах, использование интеллектуального и трудового потенциала мигрантов для достижения поставленных перед Свердловской областью задач.

Миграционная политика Свердловской области основывается на следующих принципах: приоритетность обеспечения устойчивого социально-экономического развития Свердловской области; протекционизм в отношении граждан Российской Федерации; соблюдение и защита трудовых прав мигрантов; недопустимость расовой, этнической, религиозной и других видов дискриминации мигрантов; формирование толерантного отношения местного населения к мигрантам; создание условий для саморазвития и самообеспечения мигрантов; взаимодействие законодательных (представительных) органов и органов исполнительной власти с общественными объединениями мигрантов; обеспечение общественной безопасности на территории Свердловской области.

Важнейшими из перспективных задач миграционной политики в Свердловской области являются:

- ✓ организационно-правовое обеспечение регулирования внешней трудовой миграции;
- ✓ регулирование процессов внешней трудовой миграции и привлечения иностранной рабочей силы на территорию области с учетом интересов

\* Идеться про збройну агресію Російської Федерації проти України в 2014 р. – Ред.





соціально-економічного розвитку Свердловської області і муніципальних образований, являючихся територіями вселення;

- ✓ розвиток трудової потенціалу і підвищення ефективності зайнятості населення Свердловської області і др. [4].

В цілому міграційна політика області розвивається з урахуванням глобальних змін у міграційній політиці зарубіжних держав – як країн колишнього СРСР, так і держав т. н. «дальнього зарубіжжя». В частині, з 1993 г. діє Устав СНГ, який регламентував створення економічного союзу, передбачаючого свободу переміщення товарів, послуг, капіталу, робочої сили, таможенної політики і т. д. Аналогічні угоди існують і з іншими світовими державами. В соціально-гуманітарній сфері прийняті такі важливі документи, як «Конвенція про права і основні свободи людини», «Конвенція про захист прав осіб, належачих до національних меншин». Крім того, в Російській Федерації реалізується «Положення про основні напрями державної політики в стосунку до співвітчизників, проживаючих за кордоном» і ряд інших. Дані нормативно-правові акти повинні сприяти стабілізації міжнародних стосунків в сфері міграційної політики зарубіжних держав і Росії.

Однак події останніх років в цій сфері свідчать про те, що в міграційній політиці існують ряд об'єктивних, так і суб'єктивних проблем. Для реалізації міграційної політики і виконання її завдань потрібна відповідна механізм, передбачаючий інституційне, правове, фінансове, інформаційне, наукове і кадрове її забезпечення.

Одною з найважливіших проблем в роботі з трудовими мігрантами є складність в правовому і організаційному забезпеченні їх професійної адаптації і професійного навчання. Проблема в тому, що на сучасному етапі ні в одній країні світу не досягнуто рівності можливостей в отриманні професійної освіти. З урахуванням важливості цієї проблеми для розвитку сучасної економіки і вирівнювання соціальної структури суспільства держави всіх країн прикладають значительні зусилля к її вирішенню [2].

Професійна адаптація – це, перш за все, пристосування, виховання людини к вимогам професії, засвоєння їм виробничо-технічних і соціальних норм поведінки, необхідних для виконання трудових функцій, к новим для нього умовам праці. Професійна адаптація передбачає оволодіння людиною ціннісними орієнтаціями в межах даної професії, усвідомлення мотивів і цілей в ній, зближення орієнтирів людини і професійної групи, входження в ролеву структуру професійної групи [1].

Професійна адаптація робітників-мігрантів здійснюється шляхом постійного виховання молодого робітника к вмісту і режиму праці, к вимогам і стилю роботи трудового колективу. Вона визначається рівнем оволодіння професійними навичками, формуванням професійно необхідних якостей особистості і відображає розвиток стійкого позитивного

ного отношения рабочего к профессии, условиям организации труда, системе управления, методам руководства, всему сложному комплексу социальных взаимосвязей на предприятии.

Рабочие-мигранты в профессиональном отношении адаптируются непосредственно на предприятии, начиная со дня приема их на работу. Они постепенно входят в жизнь трудового коллектива подразделения, начинают освоение его ценностных ориентаций, норм и традиций, своих профессиональных обязанностей в новых социокультурных условиях.

Как правило, процесс профессиональной адаптации становится для мигранта продолжением общего процесса социальной адаптации. Мигранту приходится заново осваивать профессию (даже если в своей стране он был ее носителем), изучать технологический процесс, налаживать производственные контакты с членами коллектива, приспосабливаться к требованиям производственной дисциплины, включатся в общественную жизнь коллектива. Данный процесс практически невозможно регламентировать государственным или общественным организациям. Практически всегда его успешность зависит от особенностей самого трудового коллектива и от степени желания работодателя помочь в адаптации работникам-мигрантам.

Одним из ключевых факторов социальной защищенности внешних трудовых мигрантов является уровень их профессиональной подготовленности. По существующим данным, более 90% этой категории трудовых ресурсов нуждаются в профессиональном развитии.

Более того, современный рынок труда и непрерывное развитие производственных технологий требуют соответствующего уровня профессиональной квалификации, который порождает регулярную переквалификацию в течение всей жизни.

Важность профессионального развития трудовых мигрантов обусловлена тем, что большинство из них после первых двух лет работы в Свердловской области перевозят сюда свою семью и не планируют возвращение на родину. В этой связи профессиональное развитие трудовых мигрантов как процесс, в результате которого человеку удастся сохранить качество и уровень своих профессиональных навыков и умений в течение всей своей жизни, будет протекать в новых для этой категории работников социально-культурных, экономических и правовых условиях другого государства.

Профессиональное развитие требует от человека осознанного, направленного, активного обучения. Такое обучение отличается от всех остальных форм, поскольку оно не назначено сверху. Человек сам решает, в каком направлении ему необходимо развиваться, какими способами получать информацию, каким образом её осваивать и т. д. Однако для трудовых мигрантов, имеющих ограниченные права на территории другого государства, принятие такого решения и его реализация весьма затруднительны.

Известно, что для профессионального обучения мигрантов за рубежом (США, Канада, Германия) создаются профессиональные образовательные цен-



тры, финансируемые государством и работодателями, главная цель которых состоит в подготовке квалифицированных рабочих из числа мигрантов, не обладающих необходимыми трудовыми навыками. Тем самым обеспечиваются доступность образования по отношению к детям и молодежи любой национальности и вероисповедания, демократизация, открытость образования для других культур, учитываются поликультурные и полиэтнические факторы, создаются и реализуются адаптационно-образовательные программы для мигрантов, сглаживающие напряжение в обществе, озабоченном наплывом иностранцев [1].

Подобный опыт имеют и крупные города России. Так, в Санкт-Петербурге в 2009 г. был создан «Межрегиональный центр образования мигрантов государств-участников СНГ» (МЦОМ). Его деятельность охватывает достаточно большой спектр общественных задач по адаптации мигрантов в новых социокультурных и трудовых условиях. Особенно важным является опыт работы этого Межрегионального центра по следующим направлениям:

- ✓ разработка и осуществление образовательных программ для трудовых мигрантов, пребывающих в государствах-участниках СНГ, по ознакомлению с национальными правовыми, культурными и социальными аспектами пребывания на территориях государств-участников СНГ;
- ✓ повышение уровня ознакомления трудовых мигрантов, пребывающих в государствах-участниках СНГ, с национальными языками, правовыми, культурными и социальными аспектами пребывания на территориях государств-участников СНГ;
- ✓ объединение в единую профессиональную организацию и координация деятельности квалифицированных специалистов в области образования трудовых мигрантов, пребывающих в государствах-участниках СНГ, а также юридических лиц, специализирующихся в области образования мигрантов, оказания услуг в области образования взрослых и просветительской деятельности, повышения квалификации трудовых мигрантов и сотрудников центров обучения мигрантов в государствах-участниках СНГ;
- ✓ организация и проведение аттестации специалистов в области образования трудовых мигрантов в целях повышения их профессионального статуса и значимости на профессиональном рынке труда и услуг;
- ✓ разработка методологии и методики образования трудовых мигрантов;
- ✓ совершенствование профессиональной деятельности персонала организаций, связанного с образованием трудовых мигрантов, формирование положительного общественного мнения о добросовестно работающих специалистах миграционных служб и организаций образования трудовых мигрантов (далее – Специалистах), защита интересов Специалистов в законодательных и исполнительных органах власти, а также социальная защита Специалистов.



На Среднем Урале в рамках проекта «Мосты добрососедства» в Центре комплексной поддержки мигрантов общественной организации «Уральский дом» (г. Заречный) стартовали курсы по обучению трудовых мигрантов русскому языку и курсы по их адаптации и интеграции в российское социокультурное пространство. Данный проект поддержало все миграционное сообщество Свердловской области, т. е. члены Общественно-консультативного совета при УФМС по Свердловской области. Это бесплатные курсы, которые посещают в основном трудовые мигранты из Центральной Азии. Возраст учащихся – от 9 до 45 лет. Профессиональный преподаватель обучает их русскому языку, а члены ОКС при УФМС рассказывают им о традициях и культуре России, правилах и нормах поведения, а также о том, как вести себя с представителями органов правопорядка, как получить необходимые разрешительные документы [5].

Имеется также опыт совместного обсуждения проблем взаимодействия городского сообщества и мигрантов. Неоднократно в Екатеринбурге проводятся «круглые столы» по теме «Общество и мигранты: от адекватной информации к разумному сосуществованию» [4]. В работе «круглого стола» принимают участие представители государственных, общественных и коммерческих организаций, работающих в сфере миграции в Свердловской области и Республике Таджикистан. Здесь рассматривается позитивный опыт защиты прав трудовых мигрантов и называются проблемы, связанные с деятельностью посреднических организаций, типичные ошибки, совершаемые мигрантами при трудоустройстве и оформлении пребывания в России, на примере опыта работы Управления ФМС по Свердловской области, Миграционной службы Республики Таджикистан, Уполномоченного по правам человека Свердловской области, ОГУ «Свердловский областной миграционный центр», ОО «Уральский дом» (г. Заречный Свердловской обл.), регионального общественного Фонда «Таджикистан» (г. Москва), общественного Фонда «Перспектива+», Управления Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, Консульского управления Министерства иностранных дел Республики Таджикистан, отдела организации трудоустройства, социального партнерства и трудовой миграции Департамента государственной службы занятости населения Свердловской области, отдела по работе с учреждениями профессионального образования Министерства общего и профессионального образования Свердловской области.

Вместе с тем для профессионального управления миграционными процессами необходимы квалифицированные кадры, имеющие специальную подготовку для работы в этой сфере деятельности.

В настоящее время по полной программе высшего образования со специализацией «управление миграционными процессами» ведется обучение студентов только в Государственном университете управления на базе кафедры Управления миграционными процессами. Выпускники ее успешно работают в аппарате ФМС России и других ведомствах, где требуются специалисты этого



профиля. Однако ежегодный выпуск студентов, обучавшихся на этой кафедре, – всего 25 человек.

Федеральная миграционная служба должна иметь возможность направлять на обучение абитуриентов по целевому набору, с гарантией, что они после успешного окончания высшего учебного заведения и получения диплома специалиста в области управления миграционными процессами будут приняты на работу в систему Федеральной миграционной службы. Без высококвалифицированных специалистов никакая миграционная программа не может быть качественно выполнена. Однако как на проведение научных исследований в области миграции, так и на подготовку кадров Федеральной миграционной службе средств из бюджета не выделяют, что выглядит достаточно странным и требует положительного решения.

Кроме того, введение с 1 января 2015 г. для всех трудовых мигрантов экзамена на знание русского языка, истории России и российского законодательства в обязательном порядке актуализирует создание специальных центров для подготовки к такому экзамену, а также подготовки специалистов, способных обучать русскому языку как иностранному.

На наш взгляд, в системе профессионального развития трудовых мигрантов также должны занять должное место неправительственные организации.

В целом, имеющийся опыт и возникающие проблемы в работе по профессиональному развитию трудовых мигрантов свидетельствуют о том, что эта работа должна вестись более активно и масштабно. Однако без серьезной правовой поддержки со стороны государства и субъектов РФ эта деятельность не будет способствовать повышению эффективности использования труда мигрантов. А это, в свою очередь, ставит под сомнение общие государственные и промышленные затраты на привлечение мигрантов к решению социально-экономических задач развития Уральского региона.

*Sinjakova M. Professional development of labor migrants the most important direction of migration policy Sverdlovsk region. The article describes goals, tasks and problems of modern migration policy of the Sverdlovsk region. The necessity of professional development of labor migrants, as well as presents the available regional expertise in establishing the legal and organizational provision of their professional training.*

**Key words:** migration policy, professional adaptation and professional development of labour migrants.

*Синякова М. Г. Профессиональное развитие трудовых мигрантов как важнейшее направление миграционной политики Свердловской области. Раскрыты цели, задачи и проблемы современной миграционной политики Свердловской области. Обоснована необходимость профессионального развития трудовых мигрантов, а также представлен региональный опыт в создании правового и организационного обеспечения их профессионального обучения.*

**Ключевые слова:** миграционная политика, профессиональная адаптация и профессиональное развитие трудовых мигрантов.

### **Литература**

1. Бондырева С. К. Социальная адаптация и профессиональная реабилитация мигрантов в учреждениях довузовского профессионального образования – запрос времени / С. К. Бондырева, Г. В. Безюлева, Г. М. Шеламова и др. – М. : МОДЕК, 2005.
2. Краснова В. Д. Работа есть работа, работа есть всегда / В. Д. Краснова. – Коммерсантъ. – 1994. – № 14.
3. Миграционные процессы в трансформируемом обществе / под ред. Н. Чудакова ; РАН ; Ин-т междунар. экон. и полит. исслед. – М. : Эпикон, 1997.
4. Официальный сайт Управления Федеральной Миграционной Службы по Свердловской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ufms-ural.ru/statistika/>.
5. Плисецкий Е. Современные миграционные процессы в России [Электронный ресурс] / Е. Плисецкий // География. – 2003. – № 37. – Режим доступа : <http://geo.1september.ru/2003/37/4.html>.



УДК 657.01

Фабіянська В.

## СУТНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

*Досліджено питання бухгалтерського обліку та історичні етапи його організації. Проаналізовано український законодавчий підхід до організації обліку. Дано авторське визначення бухгалтерського обліку. Констатовано, що облікова політика є складовою бухгалтерського обліку.*

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, організація бухгалтерського обліку, органон.

Бухгалтерський облік, дані якого є основою інформаційного забезпечення будь-якого підприємства, не може ефективно виконувати свої функції без його раціональної організації. Організація бухгалтерського обліку передбачає створення певної системи, яка б давала можливість фіксувати дані господарських операцій, здійснених на підприємстві, опрацьовувати їх, відображати в системі облікових реєстрів та отримувати зведену інформацію у вигляді фінансової звітності. Така інформація необхідна для прийняття своєчасних та ефективних управлінських рішень, тому облікова система на підприємстві має бути організована з урахуванням особливостей діяльності конкретного господарюючого суб'єкта.

Питанням ефективної та раціональної організації бухгалтерського обліку на підприємствах приділена значна увага як вітчизняних, так і закордонних учених-економістів, що свідчить про актуальність та необхідність таких досліджень. Особливо ґрунтовно вивчили проблеми організації обліку та розроблення облікової політики на підприємствах Н. Бондаренко, Ф. Бутинець, Т. Бутинець, Н. Вдовенко, Н. Грабова, В. Жук, Й. Завадський, А. Загородній, А. Кашаєв, В. Мякота, Л. Нападовська, В. Пархоменко, Н. Правдюк, М. Пушкар, Я. Соколов, П. Сук та ін.

Метою статті є дослідження сутності поняття організації обліку як необхідної передумови ефективного функціонування будь-якого підприємства в ринковому середовищі.

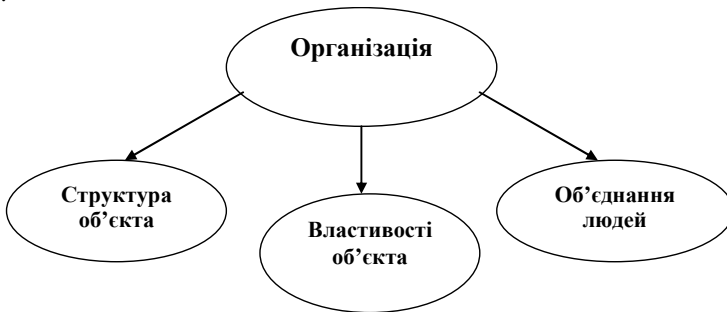
Бухгалтерський облік – це складний механізм, призначенням якого є забезпечувати інформацією внутрішніх і зовнішніх користувачів з метою ефективного й оперативного управління суб'єктом господарювання в сучасних умовах. Саме для цього бухгалтерський облік має виконувати намічені завдання та, відповідно, бути організованим згідно з вимогами законодавства та умовами конкретної господарюючої одиниці. Без належної організації бухгалтерського обліку, вважає Н. Бондаренко, неможливо досягнути позитивних результатів



діяльності, оскільки вона є одним з найвідповідальніших етапів створення підприємства, а також запорукою рентабельності в майбутньому [1, 10].

Поняття «організація» (від англ. organization) походить від давньогрецького слова «органон», яке означає знаряддя або інструмент [7, 114]. Від нього пішло поняття «орган», а потім як похідні – «організм» і «організація». Це поняття багатогранне. Найчастіше воно означає: внутрішню впорядкованість, узгодженість взаємозалежних елементів цілого (системи); сукупність процесів або дій, що забезпечують досягнення цілей системи; об'єднання людей, спільна діяльність яких спрямована на реалізацію встановлених програм на основі певних правил і процедур [7, 114].

Отже, поняття «організація» можна розглядати в трьох аспектах: як структуру об'єкта (системи); як властивості об'єкта (системи); як об'єднання людей (рис. 1).



**Рис. 1. Аспекти, в яких можна розглядати поняття «організація»**

*Примітка:* розробила авторка.

Згідно з Економічною енциклопедією за редакцією С. Мочерного, термін «організація» – це сукупність процесів або дій, що зумовлюють об'єднання елементів, частин у ціле, утворення життєздатної стійкої системи; внутрішня впорядкованість, взаємодія стосовно незалежних частин цілого, зумовлена його будовою [6, 644].

Організація облікового апарату – це комплекс науково обґрунтованих організаційно-технічних заходів, що забезпечують виконання облікового процесу. Складові цього процесу – суто технічні облікові роботи й оперативно-виробничі комплекси облікових робіт. До перших належать окремі види операцій власне облікового процесу (приймання документів, складання нагромаджувальних відомостей тощо). До других – сукупність облікових і контрольних робіт, обмежених певним об'єктом обліку (облік грошових коштів, облік розрахунків, облік матеріалів, облік продукції та її реалізації) [6, 648].

Виданий у 1673 р. міністром фінансів Франції Ж. Кольбером (1619–1683) торговельний статут «Ордоннанс» водночас з іншими висвітлював питання організації та здійснення бухгалтерського обліку, що зумовило формування облі-





кового законодавства, яким було встановлено єдині правила ведення рахівництва, регламентовано облік торговельних підприємств, обмінних контор і банків. Цей документ містив вимогу, щоб кожне підприємство раз на два роки складало баланс. Так було започатковано практику подання публічної фінансової звітності головним користувачам – інвесторам [2, 91].

Учений французької школи бухгалтерського обліку Ж. Г. Курсель-Сенель вважав, що організація обліку, його методологія – це справа не бухгалтерів, а прямий обов'язок адміністраторів. Інакше «для чого послужать цифри для того, хто не знає ні як аналізувати їх, ні обдумувати їх так, щоб черпнути із них вказівку для подальшого напрямку підприємства» [17, 69]. Учений цієї самої школи Ж. Дюмарше, прирівнюючи облік до організму, ввів спеціальний розділ – органологію (від грец. – опис органів) обліку – вчення про організацію, мету та роботу різних відділів бухгалтерії. Всі відділи (сектори) мали доповнювати один одного як органи єдиного організму. Питання організації обліку отримали ще повніше висвітлення в працях П. Гарньє. У поняття організації бухгалтерського обліку автор увів три елементи: 1) метод – вибір методологічних прийомів; 2) систему – структура апарату, документообіг, форма обліку; 3) процедуру – порядок вибору тих фактів, що підлягають реєстрації [17, 242, 243].

Для французької школи бухгалтерського обліку характерна тенденція уніфікації обліку. До другої половини ХХ ст. вона виробила таких шість принципів організації обліку: механізація обліку; економія часу; економія праці; стислі терміни надання інформації; безпека, яку забезпечують самоконтроль і ревізія; чіткість (зрозуміла термінологія) [17, 238].

В англо-американській літературі кінця ХІХ ст. Я. Соколов виділяє шість організаційних бухгалтерських принципів: розподіл праці, локалізація інформації, конкуренція в контролі, дієвість бухгалтерії, методологічна незалежність, психологічний клімат [17, 113].

У коментарі до ст. 8 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» дано таке визначення організації бухгалтерського обліку: «це система дій, необхідних для побудови облікового процесу з метою отримання інформації про господарські процеси, їх групування залежно від економічного значення та реєстрація у відповідних реєстрах, здійснення контролю за раціональним використанням виробничих ресурсів. Її призначення – вдосконалення та раціоналізація опрацювання інформації, розподіл робіт між персоналом бухгалтерії, наукова організація праці» [3, 38].

Таке визначення, на нашу думку, підтверджує доцільність розмежування організації бухгалтерського обліку та облікової політики різними розпорядчими документами.

Н. Правдюк зазначив, що процес організації передбачає цілеспрямоване створення, постійне впорядкування та вдосконалення системи обліку на підприємстві для її відповідності потребам управління [13, 117]. Складовими облікової політики є організаційно-технологічні та методологічні аспекти. До перших належать: організаційна побудова та форма бухгалтерського обліку, робо-



чий План рахунків бухгалтерського обліку, форми первинних облікових документів, порядок інвентаризації активів і зобов'язань, правила документообігу тощо, які в цілому передбачають сукупність способів ведення обліку. Методологічними складниками облікової політики є методи та процедури ведення обліку на окремих його ділянках: облік необоротних активів, облік розрахунків, запасів, витрат [13, 83, 84].

Н. Вдовенко виділив два аспекти формування облікової політики – методичний та організаційно-технічний. Методичний аспект визначає варіанти відображення в обліковій політиці інформації про виробничо-господарську і фінансову діяльність із урахуванням альтернативних способів і прийомів. Організаційний аспект визначає форми ведення та організації бухгалтерського обліку підприємства [4, 18].

Тобто, в даному випадку автор виділив організацію обліку як складову облікової політики.

В. Мякота вказав, що вибір форми обліку, застосування чи незастосування рахунків класу 8, встановлення правил документообігу, термін проведення інвентаризації тощо належать до заходів організації бухгалтерського обліку та не стосуються облікової політики підприємства. Облікову політику автор визначив як сукупність принципів, методів і процедур, пов'язаних з обліком чи оцінкою статей звітності [10, 9]. При цьому науковець вважає за доцільне видавати на підприємстві наказ про облікову політику окремо від наказу про організацію бухгалтерського обліку [10, 18].

А. Загородній та Г. Партин запропонували розробляти облікову політику за двома розділами: розділ 1. Облікова політика стосовно методики облікових робіт; розділ 2. Облікова політика стосовно організації облікових робіт [8, 136].

На думку М. Пушкаря, організація обліку має підпорядковуватися не оперативності, аналітичності й точності обліку, як це прийнято в традиційній бухгалтерії, а принципів доцільності [15, 31].

Колектив авторів на чолі з професором Ф. Бутинцем розрізнив поняття «організація обліку» та «ведення обліку» так: «якщо власник або керівник веде особисто облік, то на такому підприємстві, як правило, організація обліку практично відсутня, там має місце лише ведення обліку. Організація обліку складається з двох частин: перша – належить виключно засновнику (керівнику); друга – є спільною: керівника і облікового апарату. Організація обліку – це прерогатива засновника (керівника), ведення обліку – виключно обов'язки головного бухгалтера. Ведення обліку – це застосування бухгалтерською службою узгодженої з керівництвом підприємства методології та технології відображення в обліку фактів господарського життя та складання фінансової звітності за діючими стандартами обліку» [12, 43].

П. Сук вказав, що організація обліку – це комплекс заходів, спрямованих на створення раціональної системи бухгалтерського обліку та ведення його відповідно до діючих вимог і завдань. При цьому науковець увів до предмета організації бухгалтерського обліку: а) обліковий процес, який охоплює техноло-



гю обліку, збір, опрацювання і видачу інформації для складання звітності та прийняття управлінських рішень; б) працю людей, які здійснюють облік і контроль; в) забезпечення обліку і контролю (нормативне й технічне) [18, 49].

Н. Грабова назвала раціональною таку організацію, за якої облік може найбільш успішно виконувати доручені йому завдання за найменших затрат засобів і праці. Науковець виділила такі основні передумови раціональної організації обліку на підприємстві:

- ✓ вивчення структури, особливостей технології та організації виробництва;
- ✓ вивчення характеру й обсягу необхідної інформації;
- ✓ вивчення законодавчих і нормативних актів щодо обліку і звітності;
- ✓ встановлення облікових відносин бухгалтерії з оперативно відокремленими підрозділами підприємства (централізована або децентралізована бухгалтерія) [5, 253–255].

На думку Л. Нападовської, важливою складовою організації обліку на підприємстві є розроблення його облікової політики, яка охоплює вимоги та методику обліку фінансово-господарських операцій на підприємстві і розробляється з метою:

- 1) організації зіставного обліку доходів, витрат, активів і пасивів;
- 2) ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності за єдиними правилами та принципами відповідно до законодавства. Облікова політика, як зауважила вчена, – це лише частина загальної управлінської політики [11, 82].

Погляди науковців щодо визначення поняття «організація обліку» викладено в таблиці 1.

Таблиця 1

## Визначення категорії «організація обліку»

№ з/п	Автор	Зміст поняття «організація обліку»
1	2	3
1	Кашаєв А. Н. [16, 65]	Організація бухгалтерського обліку – це «сукупність елементів облікового процесу в їх статичному і динамічному стані, які забезпечують найбільш активну дію на процеси виконання плану, а також збереження виробничих ресурсів і дотримання режиму економії»
2	Правдюк Н. Л. [13, 117; 147, 83, 84]	Процес організації передбачає цілеспрямоване створення, постійне впорядкування та вдосконалення системи обліку на підприємстві для її відповідності потребам управління. При цьому складовими облікової політики є організаційно-технологічні та методологічні аспекти. До перших належать: організаційна побудова та форма бухгалтерського обліку, робочий План



1	2	3
		рахунків бухгалтерського обліку, форми первинних облікових документів, порядок проведення інвентаризації активів і зобов'язань, правила документообігу тощо, які в цілому передбачають сукупність способів ведення обліку. До методологічних складових облікової політики належать методи та процедури ведення обліку на окремих його ділянках: облік необоротних активів, облік розрахунків, запасів, витрат
3	Мякота В. [10, 9]	Вибір форми обліку, застосування чи незастосування рахунків класу 8, встановлення правил документообігу, строк проведення інвентаризації тощо належать до заходів організації бухгалтерського обліку та не стосуються облікової політики підприємства
4	Бутинець Ф. Ф. [12, 43]	Колектив авторів на чолі з професором Ф. Бутинцем розрізнув поняття «організація обліку» та «ведення обліку» так: «якщо власник або керівник веде особисто облік, то на такому підприємстві, як правило, організація обліку практично відсутня, там має місце лише ведення обліку. Організація обліку складається з двох частин: перша – належить виключно засновнику (керівнику); друга – є спільною: керівника і облікового апарату. Організація обліку – це прерогатива засновника (керівника), ведення обліку – виключно обов'язки головного бухгалтера. За правильність застосування методології (узгодженої із засновником) та технології обліку відповідальність покладається внутрішнім нормативним актом на бухгалтерську службу. Ведення обліку – це застосування бухгалтерською службою узгодженої з керівництвом підприємства методології та технології відображення в обліку фактів господарського життя та складання фінансової звітності за діючими стандартами обліку»
5	Пушкар М. С. [15, 31]	Організація обліку має підпорядковуватися не оперативності, аналітичності та точності обліку, як це прийнято в традиційній бухгалтерії, а принципу доцільності
6	Пархоменко В. М., Жук В. М. [3, 38]	Організація обліку – це система дій, необхідних для побудови облікового процесу з метою отримання інформації про господарські процеси, їх групування залежно від економічного значення та реєстрація у від-



1	2	3
		повідних реєстрах, здійснення контролю за раціональним використанням виробничих ресурсів. Її призначення – удосконалення та раціоналізація опрацювання інформації, розподіл робіт між персоналом бухгалтерії, наукова організація праці
7	Сук П. Л. [18, 49]	Організація обліку – це комплекс заходів, спрямованих на створення раціональної системи бухгалтерського обліку та ведення його відповідно до діючих вимог і завдань. Предмет організації бухгалтерського обліку охоплює: а) обліковий процес, тобто технологію обліку, збір, опрацювання і видачу інформації для складання звітності та прийняття управлінських рішень; б) працю людей, які здійснюють облік і контроль; в) забезпечення обліку і контролю (нормативне й технічне)
8	Лузан Ю. Я., Михайлов М. Г., Жук В. М. [9, 108]	Організація бухгалтерського обліку – це комплекс заходів керівника (власника) підприємства, спрямованих на забезпечення збору, реєстрації та узагальнення фактів господарської діяльності з метою отримання достовірної інформації для прийняття управлінських рішень
9	Грабова Н. М. [5, 253–255]	Раціональною є така організація обліку, за якої облік може найбільш успішно виконувати поставлені перед ним завдання за найменших затрат засобів і праці

Примітка: узагальнила авторка.

Проаналізувавши зміст окресленого поняття, викладеного в науковій і навчальній літературі, висновуємо, що найчастіше організацію обліку визначають як: «...створення, впорядкування та вдосконалення системи обліку на підприємстві для її відповідності потребам управління» [13, 117; 14, 83, 84]; «...систему дій, необхідних для побудови облікового процесу з метою отримання інформації про господарські процеси» [3, 38], «...комплекс заходів, спрямованих на створення раціональної системи бухгалтерського обліку» [18, 49], «...комплекс заходів керівника (власника) підприємства, спрямованих на забезпечення збору, реєстрації та узагальнення фактів господарської діяльності з метою отримання достовірної інформації для прийняття управлінських рішень» [9, 108].

Отже, організація бухгалтерського обліку – це комплекс заходів з налагодження та постійного вдосконалення системи бухгалтерського обліку на підприємстві відповідно до потреб його управління, що розробляють з урахуван-

ням особливостей діяльності підприємства, а саме: форми власності, виду та обсягу діяльності.

Узагальнюючи викладене, вважаємо, що облікова політика є лише складовою частиною організації бухгалтерського обліку на підприємстві, оскільки в наказі про облікову політику відображені принципи оцінки та методи обліку окремих статей звітності.

*Fabiyanska V. Essence of the accounting organization. The author studies accounting matters, its organization in the article. Accounting organization is studied in a historical perspective. The Ukrainian legislative approach to accounting is analyzed. The author's definition of accounting is presented in the paper. It is stated that the accounting policy is an integral part of accounting.*

**Key words:** *accounting, organization of accounting, organon.*

*Фабиянская В. Ю. Сущность организации бухгалтерского учета. Исследованы вопрос бухгалтерского учета и исторические этапы его организации. Проанализирован украинский законодательный подход к организации учета. Дано авторское определение бухгалтерского учета. Констатировано, что учетная политика является составной бухгалтерского учета.*

**Ключевые слова:** *бухгалтерский учет, организация бухгалтерского учета, органон.*

### Література

1. Бондаренко Н. М. Теоретичні основи організації обліку на підприємстві / Н. М. Бондаренко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 4. – С. 10–14. – (Серія : Економічні науки).
2. Бутинець Т. А. Документування в системі бухгалтерського обліку: теорія і методологія 2001 року : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / Т. А. Бутинець. – К., 2001. – 21 с.
3. Бухгалтерський облік на підприємствах АПК. Т. 1 : посіб. по застосув. нормат.-метод. док. з бух. обліку в Україні / за ред. : В. М. Пархоменка, В. М. Жука. – К. : ІАЕ, 2004. – 826 с.
4. Вдовенко Н. Облікова політика та її вплив на фінансові результати діяльності рибницьких господарств / Н. Вдовенко // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2003. – № 21. – С. 18–21.
5. Грабова Н. М. Теорія бухгалтерського обліку: 2001 : навч. посіб. / Н. М. Грабова ; за ред. М. В. Кужельного. – [6-те вид.]. – К. : А.С.К., 2001. – 272 с. – (Економіка. Фінанси. Право).
6. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 1 / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2000. – 864 с.
7. Завадський Й. С. Менеджмент: Management : у 3 т. Т. 1 / Й. С. Завадський. – [3-те вид., допов.]. – К. : Європ. ун-т. – 2001. – 542 с.
8. Загородній А. Г. Бухгалтерський облік: основи теорії та практики : навч. посіб. / А. Г. Загородній, Г. О. Партин. – [3-те вид., переробл. і допов.]. – К. : Знання, 2004. – 377 с.
9. Методичні рекомендації по організації та веденню бухгалтерського обліку в сільськогосподарських підприємствах України / за ред. : Ю. Я. Лузана, М. Г. Михайлова, В. М. Жука // Облік і фінанси АПК. – 2005. – № 2. – С. 106–187.



10. *Мякота В.* Облікова політика підприємства / В. Мякота // Податки та бухгалтерський облік. – 2004. – № 2 (98). – С. 6–28.
11. *Нападовська Л.* Управлінський облік: значення та застосування у практичній діяльності вітчизняних підприємств в умовах ринкових відносин / Л. Нападовська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 8–9. – С. 78–93.
12. Організація бухгалтерського обліку : підруч. / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – [3-тє вид., допов. і переробл.]. – Житомир : Рута, 2002. – 592 с.
13. *Правдюк Н. Л.* Особливості організації фінансового обліку в сільськогосподарських підприємствах / Н. Л. Правдюк // Облік і фінанси АПК. – 2005. – № 12. – С. 115–120.
14. *Правдюк Н. Л.* Формування облікової політики в управлінні сільськогосподарським підприємством / Н. Л. Правдюк // Економіка АПК. – 2005. – № 8. – С. 79–85.
15. *Пушкар М. С.* Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти) : моногр. / М. С. Пушкар. – Т. : Економічна думка, 1999. – 422 с.
16. *Соколов Я. В.* История развития бухгалтерского учета / Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1985. – 367 с.
17. *Соколов Я. В.* Очерки по истории бухгалтерского учета / Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 400 с.
18. *Сук П. Л.* Предмет і метод організації обліку / П. Л. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2006. – № 24 (177). – С. 49–50.



## ФІНАНСОВА ДОСТУПНІСТЬ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

*Фінансова доступність медичних послуг, насамперед в умовах нинішньої економічної кризи, є, на нашу думку, складною проблемою. Вона залежить від спроможності держави фінансувати систему охорони здоров'я (зокрема, забезпечувати бюджетними коштами витрати на надання гарантованого державою базового обсягу загальнодоступної медичної і фармацевтичної допомоги), а також населення – оплачувати медичні послуги, що не належать до гарантованого державою базового обсягу. В статті досліджено проблему співвідношення фінансової спроможності населення та фінансової доступності йому медичних послуг.*

**Ключові слова:** фінансова доступність, фінансова спроможність, медичні послуги, домогосподарства, лікарські засоби.

Медичні послуги мають бути доступними кожному на рівних підставах з належною увагою до становища вразливих верств суспільства.

На рівень фінансової доступності медичних послуг впливають багато факторів, зокрема економічний стан розвитку країни, що виявляється у величині ВВП на душу населення, наявність і розвиненість певних інституцій, державні гарантії щодо обов'язковості та безоплатності надання пільговій категорії населення відповідного медичного обслуговування, розгалуженість мережі лікувально-профілактичних і фармацевтичних закладів, вартість медичних послуг, величина заробітної плати населення тощо.

Метою даної статті є оцінювання доступності медичних послуг закладів охорони здоров'я (ОЗ) для населення, тобто можливість відвідати лікаря, придбати лікарські засоби (ЛЗ), а також дослідження впливу фінансової спроможності домогосподарств та їхнього середньогрошового доходу на кількість домогосподарств, члени яких не отримали медичні послуги.

Оцінювати доступність населенню медичних послуг можна за двома показниками: фінансовою доступністю медичних послуг та фізичною доступністю закладів ОЗ, що надають їх. Фізична доступність закладів ОЗ характеризується наявністю достатньої та розгалуженої їх мережі, в якій різні категорії населення відповідно до їхніх потреб можуть отримати медичні послуги. Велике значення має забезпечення фізичної доступності первинної ланки надання медичних послуг, яка передбачає консультацію лікаря, просту діагностику й лікування найпоширеніших захворювань, травм і отруєнь, профілактичні заходи, скерування пацієнта для надання спеціалізованої та високоспеціалізованої допомоги.





Відповідно до Основ законодавства України про охорону здоров'я (ст. 35) [4] основою системи ОЗ є первинна медико-санітарна допомога (ПМСД), яку надають у фельдшерсько-акушерських пунктах, лікарських амбулаторіях, сільських, селищних та міських лікарнях і поліклініках, лікарнях і станціях швидкої медичної допомоги, а також окремі медичні працівники, які мають відповідний дозвіл (ліцензію), зокрема, лікарі сімейної практики (сімейні лікарі), які працюють у державних чи комунальних закладах ОЗ або займаються приватною медичною практикою. До їх обов'язків належать огляд та консультація, проста діагностика і лікування найпоширеніших захворювань, травм та отруєнь, профілактичні заходи, скерування пацієнта для надання спеціалізованої та високоспеціалізованої допомоги [1, 85]. Головними засадами ПМСД є її кваліфікованість, оперативність, доступність. Управління закладами первинного рівня системи ОЗ здійснюють: у сільській місцевості – головний лікар району, в місті – управління (департамент) охорони здоров'я [1, 85]. ПМСД є першим, всеосяжним контактом з населенням та полягає в скоординованій медичній допомозі, незалежно від статі, віку й характеру захворювання [2, 143].

Фізична доступність передбачає створення мережі необхідних закладів ОЗ, тобто надання кожній людині можливості добратися до пункту медичного обслуговування. Сьогодні українці мають фізичний доступ до закладів ОЗ, однак актуальним залишається питання фінансової доступності медичних послуг.

Фінансову доступність можна розглядати через оцінку спроможності населення оплатити запропоновані медичні послуги і вона характеризує потенційну можливість отримання медичної і фармацевтичної допомоги відповідного рівня для всіх громадян незалежно від раси, статі, віросповідання та інших відмінностей.

Згідно з результатами дослідження компанії «Gfk Ukraine» [3], проведеного на замовлення «STADA CIS» в Україні, тільки четверта частина населення в нашій країні готова витратити на ЛЗ більше 120 грн. на місяць; для більшої частини українців такі витрати не по кишені (рис. 1).

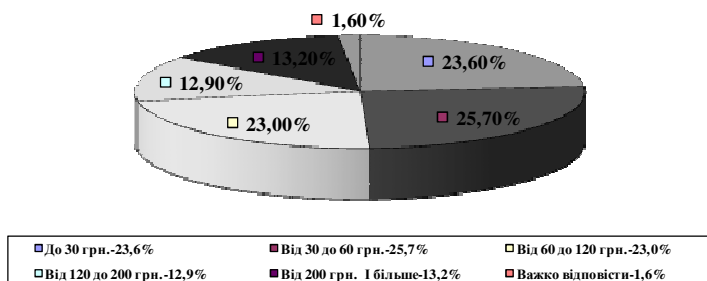


Рис. 1. Середній місячний обсяг витрат української сім'ї на лікарські засоби



Зазначимо, що величина витрат на ЛЗ залежить від доходів громадян. Можна виявити взаємозв'язок між питомою вагою населення, яке не готове тратити на ЛЗ в місяць більше 30 грн. (23,6%), з таким, дохід якого менший від прожиткового мінімуму. В Україні частка населення з доходом на душу населення в місяць нижчим від прожиткового мінімуму за підсумками 2010 р. становила 21,8% (за даними Державного комітету статистики України, середній прожитковий мінімум у 2010 р. дорівнював 849 грн.).

Тому, враховуючи викладене, для оцінки доступності населення до медичних послуг ОЗ (можливість відвідати лікаря, придбати ЛЗ тощо) ми дослідили вплив фінансової спроможності домогосподарств та їхнього середньогрошового доходу на кількість домогосподарств, члени яких не отримали медичні послуги, при цьому використали дані вибіркового опитування членів домогосподарств, яке здійснюють органи державної статистики України, виконуючи Постанову Кабінету Міністрів України від 10. 01. 2002 р. № 14 «Про затвердження Міжгалузевої комплексної програми «Здоров'я нації» на 2002–2011 роки». Так, у нашому дослідженні домогосподарство – сукупність осіб, які спільно проживають в одному житловому приміщенні або його частині, забезпечують себе всім необхідним для життя, ведуть спільне господарство, повністю або частково об'єднують та витрачають кошти. Кількість домогосподарств, у яких хтось із членів протягом останніх 12 місяців потребував медичної допомоги, придбання ЛЗ та медичного приладдя становила 16 542,0 тисяч, це 97,4% від їх загальної кількості, з них 16,7% (2 761,1 тисячі) домогосподарств, у яких хтось із членів при потребі не зміг отримати медичну допомогу, придбати ЛЗ [5, 6]. Однією з причин неотримання медичних послуг є надто висока їх вартість, тобто домогосподарства не мали фінансової можливості отримати відповідні послуги. Тому під час дослідження ми вивчили вплив фінансової спроможності всіх членів домогосподарства (фактор А) і середньодушового грошового доходу (фактор В) на кількість домогосподарств, члени яких не отримали відповідні медичні послуги.

Для з'ясування впливу фінансової спроможності всіх членів домогосподарства (фактор А) і середньодушового грошового доходу (фактор В) на кількість домогосподарств, члени яких не отримали відповідні медичні послуги, був використаний двофакторний дисперсійний аналіз без повторень.

Для побудови ряду переваг впливу градацій одного з факторів А чи В на показник, що вивчався, був використаний критерій Дункана.

За даними дослідження можна стверджувати, що:

1. Статистично максимальна кількість домогосподарств (23,3% – 2011 р., 23,7% – 2012р.) від загальної кількості всіх домогосподарств, в яких їх члени не отримали відповідні медичні послуги, була досягнута за середньодушового грошового доходу в 2011 р. 840,1–1020,0 грн., що був еквівалентний мінімальній заробітній платі, яка протягом року становила 941,0–1004,0 грн.; упродовж 2012 р. була досягнута за середньодушового грошового доходу 840,1–1200,0 грн. (23,7%), 1200,1–1560,0 грн. (27,5%), 1560,1–1920,0 грн. (18,6%), що



максимально був еквівалентний майже подвійній мінімальній заробітній платі, яка на 01. 12. 2012 р. становила 1134 грн. Це можна пояснити тим, що за такого середньодушового грошового доходу члени домогосподарств активно зверталися за медичними послугами, але не змогли отримати їх у повному обсязі через нестачу коштів.

2. Статистично мінімальна кількість домогосподарств (0,3–2%, 3,2% – 2011 р. та 1,4% – 2012 р. від загальної кількості всіх домогосподарств), члени яких не отримали медичні послуги, була досягнута за середньодушового грошового доходу 300,0–480,0 грн. та 1740,1–1920,0 грн., що протягом 2011 р. був еквівалентний майже подвійній мінімальній заробітній платі (941,0–1004,0 грн.); та 2640,1–3720,0 грн. у 2012 р., що в 2,33–3,28 рази був більший за мінімальну заробітну плату 1134 грн. Це можна пояснити тим, що за такого середньодушового грошового доходу членів домогосподарств вони зверталися за більш дорогими медичними послугами, деякі з яких не змогли отримати через нестачу коштів.

Аналіз кількості домогосподарств, члени яких протягом 2011 р. і 2012 р. не отримали відповідних медичних послуг, дає підстави стверджувати, що за середньодушового грошового доходу, який менший за мінімальну заробітну плату, більшість громадян України не спроможні отримати належних медичних послуг, бо не мають фінансової можливості звертатися за такою допомогою.

За середньодушового грошового доходу, який змінюється від однієї до двох мінімальних заробітних плат, кількість домогосподарств, члени яких не отримали відповідних медичних послуг, була максимальною. Збільшення середньодушового грошового доходу понад дві мінімальні заробітні плати сприяє поліпшенню ситуації щодо кількості наданих медичних послуг. Але за такого середньодушового грошового доходу зростає потреба у більш якісних та дорогих вартісних послугах, за якими звертаються члени домогосподарств і через нестачу коштів знову ж таки не можуть отримати їх у повному обсязі. Середня заробітна плата в державі щороку зростає, і в 2011 р. становила 1369–5340 грн., а в 2012 р. – 1552–5954 грн., але можна стверджувати, що зростання рівня заробітної плати в державі не задовольняє потребу членів домогосподарств у наданні їм відповідних медичних послуг.

Члени домогосподарства не змогли отримати медичні послуги здебільшого тому, що при потребі не змогли придбати ЛЗ, власне, не мали фінансової можливості їх придбати.

На нашу думку, основними причинами зниження фінансової доступності ЛЗ для українців є відсутність офіційних механізмів залучення особистих коштів громадян для оплати стаціонарного лікування, внаслідок чого пацієнти купують ЛЗ у роздрібній мережі за цінами на 25–35% вищими, ніж оптові, що встановлюють при закупівлі партій ЛЗ для закладів ОЗ.

Сьогодні можна виділити дві основні проблеми забезпечення доступу різних категорій населення до системи ОЗ. По-перше, це висока вартість медичних послуг та недостатність коштів пацієнтів для оплати послуг лікаря, купівлі



ЛЗ та медичного приладдя, лікування в стаціонарі, оплати послуг невідкладної медичної допомоги.

Низька фінансова спроможність переважної більшості домогосподарств пояснюється, насамперед, загальнонизькими стандартами оплати праці в країні. Можна стверджувати, що зростання рівня заробітної плати в державі не задовольняє потребу членів домогосподарств у наданні їм відповідних медичних послуг. У такій ситуації неможливо поліпшити становище пацієнтів без кардинальних економічних та інституційних перетворень.

Розв'язанням проблеми забезпечення доступу громадян до якісного медичного обслуговування, на наш погляд, може бути розроблення моделі фінансового забезпечення ОЗ з використанням страхових принципів, забезпечення фінансової підтримки громадян для отримання необхідних медичних послуг, наприклад, через запровадження референтного ціноутворення на ЛЗ, введення державної реєстрації оптових цін на них, оскільки доступність ЛЗ є основним фактором, що визначає доступність системи ОЗ для пацієнта.

Отже, нестача коштів на медичні послуги, які не забезпечені державним фінансуванням, може становити серйозну загрозу здоров'ю жителів України.

Обмежені фінансові ресурси (дефіцит державного бюджету, низька фінансова (купівельна) спроможність пацієнта) спонукають до пошуку додаткових фінансових джерел для надання необхідного обсягу медичного обслуговування. Фінансова доступність медичних послуг потребує прийнятної вартості медичних послуг, а також наявності механізмів оплати медичних послуг за тих, хто не може дозволити собі необхідне медичне обслуговування. Медичні послуги мають бути доступними для всіх на рівних підставах. Проте рівень забезпечення рівного доступу всіх громадян України до медичних послуг як один із пріоритетних напрямів державної політики свідчить про необхідність реформування системи державного управління ОЗ. Тому, вважаємо, що одним із механізмів розв'язання проблем фінансової доступності медичних послуг може бути перехід системи ОЗ України до страхових принципів їх надання.

Страхова медицина – не панацея, але міжнародний досвід свідчить, що вона допомагає зменшити розрив між вартістю сучасного лікування високої якості та фінансовою спроможністю населення сплатити за висококваліфіковані медичні послуги.

*Fedenko S. **Financial ability to the health care system.** Financial ability to the health care services, especially in the current economic crisis, is a complicated problem. It depends on the financial capacity of the country to finance the health care system (in particular, to provide state budget financing for the government guaranteed basic package of public medical and pharmaceutical care), as well as the community to pay for medical services that do not belong to the government guaranteed base volume. In the article it is represented the assessment of public availability to health care services, carried out the investigations of the households financial capacity impact to the households numbers of whose members did not receive health care.*



**Key words:** *financial ability, financial capacity, medical services, households, medicines.*

*Феденько С. М. Финансовая доступность медицинских услуг. Финансовая доступность медицинских услуг, прежде всего в условиях современного экономического кризиса, является, по нашему мнению, достаточно сложной проблемой. Она зависит от возможностей государства финансировать систему здравоохранения (в частности, обеспечивать бюджетными средствами расходы на предоставление гарантированного государством базового объема общедоступной медицинской и фармацевтической помощи), а также населения – оплачивать медицинские услуги, не относящиеся к гарантированному государством базовому объему. В статье исследована проблема соотношения финансовой состоятельности населения и финансовой доступности ему медицинских услуг.*

**Ключевые слова:** *финансовая доступность, финансовая состоятельность, медицинские услуги, домохозяйства, лекарственные средства.*

### **Література**

1. Основи законодавства України про охорону здоров'я від 19 листопада 1992 р. (редакція за станом на 02. 08. 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>.
2. *Гладун З. С.* Державне управління в галузі охорони здоров'я / З. С. Гладун. – Тернопіль : Укрмедкнига, 1999. – 312 с.
3. *Гіріна О. М.* Сімейна медицина : підруч. : у 3 кн. Кн. 1 / О. М. Гіріна, П. В. Грішило, Т. Г. Лемзякова та ін. ; за ред. : В. Ф. Москаленка, О. М. Гіріної. – К. : Медицина, 2007. – 392 с.
4. Готовы ли украинцы к лекарственному страхованию? Большинство говорит «да»! [Электронный ресурс] // Аптека. – 2011. – 14 нояб. – Режим доступа : <http://www.apteka.ua/article/105299>.
5. Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2011 році [Електронний ресурс] // Статистичний збірник. – К., 2012. – 142 с. – Режим доступу : [http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv\\_u/17/Arch\\_snsz\\_zb.htm](http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/17/Arch_snsz_zb.htm).
6. Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2012 році [Електронний ресурс] // Статистичний збірник. – К., 2013. – 149 с. – Режим доступу : [http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv\\_u/17/Arch\\_snsz\\_zb.htm](http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/17/Arch_snsz_zb.htm).



УДК 65.011.12

Ходаківська Л., Пономаренко Т.

## ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ ЗБЕРЕЖЕННЯ І ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ

*Проаналізовано організаційно-методичні аспекти внутрішньогосподарського контролю за збереженням і використанням матеріальних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах. Звернуто увагу на особливості проведення та відображення в обліку результатів інвентаризації як фактичного методу контролю за збереженням матеріальних ресурсів. Виділено аргументи на користь створення відділів внутрішнього контролю на різних типах підприємств.*

**Ключові слова:** внутрішньогосподарський контроль, матеріальні ресурси, інвентаризація, оперативність контролю.

Важливим складовим елементом ресурсного потенціалу господарюючого суб'єкта є його матеріальні ресурси. Їх наявність та рух потребують належної організації не лише бухгалтерського обліку, а й внутрішньогосподарського контролю. Внутрішньогосподарський контроль – це система безперервного спостереження за ефективністю використання активів і зобов'язань підприємства, законністю й доцільністю господарських операцій та процесів, збереженням грошових коштів і матеріальних цінностей. Тобто, це такий вид контролю, який здійснюють власники, бухгалтерські, фінансові та інші функціональні служби підприємств. Сьогодні сільськогосподарські підприємства, на жаль, не приділяють належної уваги проблемам внутрішньогосподарського контролю, що нерідко призводить до значних та системних труднощів. Ті підприємства, які постійно розв'язують такі проблеми, мають суттєво менші ризики банкрутства, ніж ті, що не знаходять часу і ресурсів на них.

Проблеми розвитку внутрішньогосподарського контролю в підприємствах, установах, організаціях розглядали у наукових дослідженнях і публікаціях К. Багрій, Т. Бутинець, Н. Виговська, І. Дрозд, В. Максимова, Л. Нападівська, В. Пантелеев, С. Петренко, В. Рудницький, В. Шевчук, Г. Яворова та інші вчені-економісти. Проблемам внутрішньогосподарського контролю у сільськогосподарських підприємствах присвячені праці таких науковців, як І. Бабіч, Л. Гуцаленко, В. Дерій, М. Коцупатрий, Н. Кузик, У. Марчук, О. Подолянчук, Л. Рибалко, Л. Шатковська.

У дослідженнях і публікаціях були розглянуті проблеми суті, ролі та місця внутрішньогосподарського контролю в системі управління підприємствами, установами, організаціями, його класифікаційних ознак; об'єктів і суб'єктів;



проблем, переваг та недоліків внутрішньогосподарського контролю в сучасній вітчизняній системі господарювання і за видами економічної діяльності.

Мета цієї статті – проаналізувати організаційно-методичні аспекти внутрішньогосподарського контролю збереження і використання матеріальних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах, а також звернути увагу на особливості проведення та відображення в обліку результатів інвентаризації як фактичного методу контролю за збереженням матеріальних ресурсів.

Сьогодні діяльність сільськогосподарських підприємств можуть контролювати як зовнішні суб'єкти, так і суб'єкти внутрішнього контролю. Незалежно від того, хто здійснюватиме контроль, методика перевірки матеріальних ресурсів є трудомістким процесом та потребує знання багатьох нормативних документів. Питання методики внутрішньогосподарського контролю ускладнюється деякими організаційними аспектами, а саме відсутністю на великих сільськогосподарських підприємствах служб внутрішньогосподарського контролю, які так їм потрібні.

В. Пантелєєв підкреслив особливу роль власника, спеціалістів при виконанні ними безпосередніх функціональних обов'язків; органів управління та контролю відповідно до засновницьких документів підприємства (ревізійної комісії, спостережної ради, аудиторського комітету, інвентаризаційних та інших комісій); персоналу бухгалтерії на чолі з головним бухгалтером, бухгалтерів-ревізорів, які здійснюють операції з внутрішньогосподарського контролю; контролерів, ревізорів, інших посадових осіб підприємства, котрі наділені спеціальними контролюючими функціями [5, 38].

Л. Нападовська, розглядаючи мету контролю з позиції відповідності запитам управлінців, визначила таку мету як кваліфіковану допомогу менеджерам в організації самоконтролю та ефективному прийнятті управлінських рішень, а не встановленні жорсткого контролю з метою покарання [4, 34].

Підприємство має забезпечувати ефективний розподіл обов'язків між персоналом, який веде складський облік, комірниками, відділом постачання, транспортним відділом, відділом контролю стану виробництва та збуту.

Необхідними передумовами дієвого контролю за збереженням матеріальних ресурсів є:

1) наявність відповідного обладнання на складах та в коморах, або на спеціально обладнаних площах та здійснення належної спеціалізації складів;

2) розміщення матеріалів за секціями складів, а всередині них – за окремими групами, щоб забезпечити можливість швидкого приймання-випуску та перевірки їх наявності;

3) оснащення місця необхідними ваговими приладами і тарою для своєчасного відпуску і надійного збереження;

4) оснащення місця зберігання, за необхідності, доставочними стрічками;

5) запровадження централізованих доставок матеріалів з базових складів у виробничі приміщення за узгодженими графіками;

6) скорочення зайвих проміжних складів;



7) організація і планування централізованого постачання матеріалів;

8) встановлення кола осіб, відповідальних за приймання та відпуск, укладення з цими особами договорів про повну матеріальну відповідальність та розроблення відповідних посадових інструкцій.

Усі запаси та продукцію, не завершену виробництвом, необхідно зберігати у спеціально відведених місцях. Однією з головних цілей загальної системи внутрішньогосподарського контролю, що організовує адміністрація, є запобігання зменшенню втрат матеріальних ресурсів з будь-яких причин. Втрати у більшості випадків можуть виникати в результаті розкрадань, неощадливого використання або недбалого зберігання, старіння, псування, випадкової втрати тощо.

Втрати матеріальних ресурсів можуть бути виявлені в результаті чергової інвентаризації. Порядок її проведення на підприємстві визначено в Інструкції з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків, затвердженій наказом Міністерства фінансів України № 69 від 11. 08. 1994 р. [1]. Є певні особливості проведення інвентаризації різних об'єктів, визначені в цій інструкції. Крім того, особливості інвентаризації об'єктів (специфічних та інших) підприємств агропромислового комплексу зазначено в Методичних рекомендаціях з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів, розрахунків та незавершеного виробництва сільськогосподарських підприємств [3].

На практиці трапляються випадки формального проведення інвентаризації матеріальних ресурсів, що призводить до невідображення інвентаризаційних різниць у бухгалтерському і податковому обліках.

Як відомо, невідповідність фактичної наявності об'єктів інвентаризації даним бухгалтерського обліку може бути двох видів:

1) нестача – це коли фактично виявлена наявність одиниць об'єкта інвентаризації менша, ніж за даними обліку;

2) лишки – це коли фактично виявлена наявність одиниць об'єкта інвентаризації більше, ніж за даними обліку.

Врегулювати інвентаризаційні різниці матеріальних ресурсів можна також за рахунок пересортиці.

Пересортиця – це виявлений інвентаризацією надлишок цінностей одного найменування відповідного сорту, розміру, кольору тощо та нестача цінностей цього самого найменування, але іншого сорту тощо, які утворилися за один і той самий період, що перевіряється, у однієї і тієї самої особи, яка перевіряється [1]. Недотримання цих вимог призводить до необґрунтованого відображення пересортиці в обліку.

Лишки матеріальних запасів у бухгалтерському обліку підлягають оприбуткуванню як відповідні матеріальні активи в кореспонденції з субрахунком 719 «Інші доходи від операційної діяльності», а в податковому обліку відносять до доходів.





Особливої уваги з боку внутрішньогосподарського контролю потребує виявлення та відображення в бухгалтерському обліку нестач і втрат матеріальних цінностей, оскільки цей облік залежить від причини їх виявлення.

Причинами виявлення нестач і втрат матеріальних ресурсів можуть бути:

- ✓ нестачі, що виникли з вини матеріально-відповідальної особи (винну особу встановлено);
- ✓ нестачі, що виникли з вини матеріально-відповідальної особи (винну особу не встановлено);
- ✓ крадіжка;
- ✓ нестачі, що виникли внаслідок надзвичайної ситуації;
- ✓ нестачі в межах норм природного убутку;
- ✓ гранично допустимі втрати при виробництві.

Нестачу цінностей у межах норм природного убутку списують за рішенням керівника в інші витрати операційної діяльності підприємства. При цьому необхідно звернути увагу на те, що природним визнають убуток, якого зазнають матеріальні цінності внаслідок дії природних факторів і за дотримання всіх умов їх зберігання.

На жаль, більшість нині чинних нормативів щодо природного убутку ТМЦ були розроблені ще в 1980-х рр. і тому не відповідають сьогodнішнім реаліям.

При списанні нестач у межах норм природного убутку є такі особливості:

- 1) без установлення факту нестачі цінностей попереднє списання природного убутку навіть за затвердженими нормами не допускається;
- 2) якщо норми природного убутку дають змогу списати більшу суму, ніж сума виявленої нестачі, то списують тільки суму нестачі на підставі відповідного розрахунку, що складає бухгалтерська служба підприємства за участю матеріально відповідальних осіб і затверджує керівник підприємства;
- 3) коли нема норм, затверджених в установленому законодавством порядку, убуток цінностей розглядають як нестачу понад норми;
- 4) зменшення товарів у межах встановлених норм визначають після заліку нестач товарів надлишками пересортиці (за її наявності).

У податковому обліку суму нестач ТМЦ у межах норм природного убутку відносять до податкових витрат підприємства, оскільки такі витрати є нормальними і виникли у процесі господарської діяльності (п. 140.3 ст. 140 ПКУ) [6].

Заслугує на увагу порядок визначення розміру збитку винною особою, оскільки відомо кілька способів його визначення.

Згідно із Законом України про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні з метою визначення вартості збитків або розміру відшкодування обов'язково здійснюють їх незалежне оцінювання. У Порядку визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей № 116 від 22. 01. 1996 р. зазначено, що розмір збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей ви-



значається шляхом проведення незалежної оцінки відповідно до національних стандартів оцінки [7].

Стаття 135-3 Кодексу законів про працю вказує:

- ✓ розмір заподіяної підприємству, установі, організації шкоди визначається за фактичними втратами, на підставі даних бухгалтерського обліку, враховуючи балансову вартість (собівартість) матеріальних цінностей за вирахуванням зносу згідно з установленними нормами;
- ✓ у разі розкрадання, нестачі, умисного знищення або умисного зіпсування матеріальних цінностей розмір шкоди визначається за цінами, що діють у даній місцевості на день відшкодування шкоди;
- ✓ законодавством може бути встановлено окремий порядок визначення розміру шкоди, що підлягає покриттю, в т. ч. у кратному обчисленні, заподіяної підприємству, установі, організації розкраданням, умисним зіпсуванням, нестачею або втратою окремих видів майна та інших цінностей, а також у тих випадках, коли фактичний розмір шкоди перевищує її номінальний розмір [2].

Варто зазначити, що Держфінінспекція України не належить до суб'єктів оціночної діяльності та не має права самостійно визначати розмір збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей. У зв'язку з цим у ході ревізії інспектори можуть лише ініціювати порядок визначення підприємством суми відповідних збитків за встановленою процедурою.

І лише за наявності звіту про оцінку на дату закінчення ревізії в акті ревізії фіксують розмір збитків, заподіяних унаслідок відповідних порушень.

Отже, розмір збитку від нестачі і крадіжок необхідно визначати на основі Звіту незалежного оцінювача, згідно з Порядком № 116.

Якщо ж неможливо провести незалежне оцінювання майна, то необхідно керуватися ст. 135-3 Кодексу законів про працю.

Ефективними способами боротьби з розкраданнями є:

- 1) надійне місце зберігання, що зачиняється на замок і має обмежений доступ;
- 2) цілодобова охорона (охоронці, відеокамери, сигналізація, сторожові собаки);
- 3) однакові процедури приймання та відпуску активів для всіх місць зберігання;
- 4) повна інформація про те, де і які запаси зберігають;
- 5) забезпечення збереження активів при переміщенні на інше місце зберігання;
- 6) регулярні інвентаризації з докладним аналізом нестач;
- 7) страхування;
- 8) відпуск активів тільки із затвердженими замовленнями;
- 9) додаткові заходи щодо зберігання цінних предметів;
- 10) процедури перевірки персоналу;



11) періодичні перевірки виконання всіх процедур, що забезпечують збереження активів.

При організації внутрішньогосподарського контролю операцій із вибуття матеріальних ресурсів варто враховувати ряд факторів.

1. Товари і матеріали зі складу одержують тільки за наявності відповідного, належним чином оформленого, документа. Мають бути забезпечені:

- а) обмежений доступ до місць зберігання;
- б) точні вимірювальні прилади, які регулярно перевіряють та підтримують у робочому стані;
- в) відповідні запобіжні заходи при транспортуванні небезпечних матеріалів.

2. Запаси зі складу можуть бути спрямовані:

- а) на виробництво;
- б) покупцеві;
- в) в інше відділення або філію;
- г) на перевірку;
- д) для виставок або реклами;
- е) знищені;
- є) повернуті постачальникові.

З якою б метою не використовували матеріали або товари, для їх отримання має бути затверджений дозвіл.

3. Щоб уникнути розкрадань і незаконного використання надлишків, кількість замовлених зі складу матеріалів має бути точно оцінена. За такі зловживання відповідає особа, яка подала заявку. За допомогою аналізу альтернативних варіантів неощадлива витрата матеріалів має бути виявлена. Надлишки матеріалів, не повернуті на склад, має визначати в результаті огляду виробничої площі відповідальний працівник.

4. Рух матеріалів зі складу відповідним чином документують; вони мають бути враховані у собівартості, на фінансових рахунках та в записях про рух і залишки товарно-матеріальних цінностей.

5. Сировина, матеріали, паливо, напівфабрикати та інші матеріальні ресурси необхідно відпускати у виробництво за вагою, обсягом або кількістю, відповідно до нормативів та обсягу виробничої програми.

Основними напрямками внутрішньогосподарського контролю збереження і використання матеріальних ресурсів вважаємо:

- ✓ вживання заходів, що знижують імовірність витрат, розкрадань та неефективного використання запасів;
- ✓ гарантії, що запаси не можуть використовувати без санкціонування і належного відображення в обліку;
- ✓ забезпечення правильного формування собівартості запасів;
- ✓ відображення в бухгалтерській звітності всіх наявних запасів у достовірній оцінці;
- ✓ досягнення узгодженості облікових залишків, зазначених у регістрах аналітичного обліку, і результатів інвентаризації.



Система внутрішньогосподарського контролю повинна бути спрямована на виправлення порушень та помилок і подальшого недопущення їх. На рівні підприємства ми рекомендуємо створити відділ або службу внутрішнього контролю. Доцільність організації такого відділу або служби на сільськогосподарських підприємствах може бути доведена тим, що це дасть керівництву змогу ефективно контролювати окремі підрозділи, виявляти резерви виробництва і найбільш перспективні напрямки розвитку, а також давати рекомендації фінансовим, економічним та бухгалтерським відділам стосовно поліпшення результатів їх роботи.

Для підвищення оперативності контролю на підприємствах важливе значення мають правильна організація кількісно-сумового обліку цінностей у місцях зберігання продукції, раціональне здійснення операцій під час надходження і реалізації продукції, ефективне використання коштів.

Для цього необхідно, щоб керівники підприємств ґрунтовно знали суть та зміст господарських операцій, всебічно аналізували їх і впливали на виконання договорів щодо постачання й реалізації продукції.

На сільськогосподарських підприємствах потрібно складати плани поточного контролю, щоб кожного місяця систематично контролювати господарські операції та процеси. У цих планах важливо передбачати тематичні перевірки виконання прийнятих управлінських рішень та ряд інших питань.

Для підвищення ефективності контролю необхідно забезпечувати не тільки його своєчасність, а й повноту всіх операцій і процесів, а також розробити внутрішні посадові інструкції контролюючого персоналу.

*Khodakivska L., Ponomarenko T. **Intereconomic control for the conservation and use of material resources.** The article deals with the organizational and methodological aspects of intereconomic monitoring of safety and use of material resources in the agricultural enterprises. Attention is drawn to the features and the results of the inventory, as the actual method of control over the preservation of material resources. The arguments in favor of the creation of departments of internal control on different types of businesses are presented.*

**Key words:** intereconomic control, material resources, inventory, control operativeness.

*Ходаковская Л. А., Пономаренко Т. В. **Внутрихозяйственный контроль за сохранением и использованием материальных ресурсов.** Проанализированы организационно-методические аспекты внутрихозяйственного контроля за сохранностью и использованием материальных ресурсов в сельскохозяйственных предприятиях. Обращено внимание на особенности проведения и отражения в учете результатов инвентаризации как фактического метода контроля за сохранностью материальных ресурсов. Выделено доводы в пользу создания отделов внутреннего контроля на различных типах предприятий.*

**Ключевые слова:** внутрихозяйственный контроль, материальные ресурсы, инвентаризация, оперативность контроля.



### Література

1. Інструкція по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків, затверджена наказом Міністерства фінансів України № 69 від 11. 08. 1994 р. [Електронний ресурс] // Сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Кодекс законів про працю № 322-VIII від 10 груд. 1971 р. [Електронний ресурс] // Сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
3. Методичні рекомендації з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів, розрахунків та незавершеного виробництва сільськогосподарських підприємств [Текст] // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2005. – № 20. – С. 2–19.
4. *Нападовська Л. В.* Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці : моногр. / Л. В. Нападовська. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – 224 с.
5. *Пантелєєв В. П.* Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація : моногр. / В. П. Пантелєєв. – К. : Інформ.-аналіт. агентство, 2008. – 491 с.
6. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 груд. 2010 р. [Електронний ресурс] // Сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
7. Порядок визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей, затверджений постановою Кабінету Міністрів України № 116 від 22. 01. 1996 р. [Електронний ресурс] // Сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.



УДК 339.972

Чень Цзюнь

## ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО КНР І АСЕАН

*Визначено ключові напрями економічної інтеграції між Китаєм і країнами АСЕАН у XXI ст. Нарощування торгових, інвестиційних, технологічних та інших обмінів у режимі, що випереджає темпи АТЕС, удосконалення механізмів валютно-фінансової співпраці як основного засобу недопущення фінансових потрясінь стали основними критеріями співпраці. Виявлені перспективні сфери співробітництва, а також чинники, що ускладнюють взаємодію між сторонами.*

**Ключові слова:** КНР, АСЕАН, інтеграційна взаємодія, Східно-Азійська зона вільної торгівлі, Всезагальне економічне партнерство у Східній Азії.

Розвиток інтеграційної взаємодії належить до числа пріоритетних напрямів зовнішньої політики Китаю на сучасному етапі. Намітивши для себе завдання збільшити темпи зростання економіки країни і завоювати світові ринки, керівництво КНР дотримується проголошених зовнішньополітичних концепцій (доктрина «йти зовні» (2000), доктрина «мирного піднесення Китаю» (2003), теорія «гармонійного світу» (2005)) і реалізує різні дипломатичні ініціативи («усмішлива дипломатія», «публічна дипломатія» і «добросусідська дипломатія»).

У XXI ст. Китай проводить активну інтеграційну політику в Азійсько-Тихоокеанському регіоні, прагнучи ввести в орбіту економічного співробітництва країни АТР з різним рівнем розвитку економіки [1].

Інтеграція Китаю в АТР отримала додатковий імпульс за рахунок зміцнення позицій КНР у Південно-Східній Азії. Країни Південно-Східної Азії ще в 1967 р. об'єдналися в Асоціацію держав Південно-Східної Азії (АСЕАН). На сучасному етапі стосовно країн АСЕАН китайські політики вважають за краще реалізовувати концепцію «м'якої сили» Дж. С. Ная.

Офіційні відносини між КНР і АСЕАН були встановлені в 1991 р. і відтоді незмінно розвивалися. В 1994 р. Китай узяв участь у регіональному форумі АСЕАН (АРФ) на якому отримав статус «консультативного партнера», а в 1996 р. став повноправним «партнером по діалогу». Зближення сторін пояснюється історичними зв'язками, великими можливостями економічного співробітництва та регіональної безпеки. АСЕАН становить безперечний інтерес для КНР, оскільки має великий внутрішній ринок, розлогий виробничий і науково-технічний потенціал, а в особі менш розвинутих країн – ще й багату сировинну базу. АСЕАН привертає увагу КНР як незалежна організація, яка не становить небезпеки для Китаю, а сама потребує підтримки і не має великого відриву від нього за рівнем економічного розвитку (за винятком Сінгапуру) [2, 66].



Напрямами співпраці з країнами АСЕАН є сфери торгівлі, фінансів, бізнесу, інвестиційної взаємодії, створення економічної і соціальної інфраструктури, охорони навколишнього середовища, трудових ресурсів, туризму і, головне, економічної взаємодопомоги [3, 88].

Для закріплення довіри між КНР і АСЕАН був укладений у 2002 р. комплекс міжнародних договорів, що регулюють різні сфери відносин («Декларація про правила поведінки в Південно-Китайському морі», «Сумісна декларація про співпрацю у сфері безпеки», «Сумісна декларація про співпрацю»; «Рамкова угода про комплексне економічне співробітництво»; «Меморандум про взаєморозуміння в питаннях сільського господарства»).

Сучасне китайське керівництво налаштовано на розвиток довготривалих відносин з країнами АСЕАН, базованих на принципах взаємної довіри, гармонії та обопільної вигоди. До 2020 р. передбачено довести обсяг двосторонньої торгівлі між КНР і АСЕАН до 1 трлн. дол. [4]. Особливу увагу китайські політики мають намір приділити поліпшенню транспортно-комунікаційних можливостей держав АСЕАН і країн регіону, що розвиваються, що дасть змогу ослабити контроль США над морськими комунікаціями в АТР.

Найважливішою подією у відносинах між Китаєм і країнами АСЕАН, яка прискорила інтеграційні процеси в Південно-Східній Азії, стало створення у 2010 р. зони вільної торгівлі (далі – ЗСТ). ЗСТ Китай–АСЕАН сприяє не тільки піднесенню економіки, але і розвитку співпраці у таких сферах, як політика, культура, безпека, енергетика, сфера транспорту і комунікацій.

Незважаючи на активну взаємодію між сторонами, останніми роками стала помітна конкуренція з боку Китаю в трудомістких виробництвах, де китайська робоча сила залишається порівняно дешевою за високої якості товарів.

У рамках багатобічної співпраці з країнами АСЕАН Китай активізує і двосторонні контакти.

Із 2 до 8 жовтня 2013 р. голова КНР Сі Цзіньпін відвідав з державним візитом Індонезію і Малайзію, а також узяв участь у 21-й неформальній зустрічі лідерів членів АТЕС. Голова КНР провів переговори з представниками політичного керівництва обох країн і підписав угоди про реалізацію п'ятирічних програм двосторонньої торговельно-економічної співпраці. Перспективною метою має стати збільшення двостороннього товарообігу. Передбачено, що обсяги китайсько-індонезійської торгівлі до 2015 р. досягнуть рівня 80 млрд. дол., а китайсько-малайзійської – 160 млрд. дол. до 2017 р. [5]. Сторони заявили про свій намір довести відносини до рівня стратегічного партнерства, здійснюваного на всіх напрямках китайсько-індонезійської та китайсько-малайзійської взаємодії.

Незважаючи на розбіжності Китаю з В'єтнамом щодо Парасельських островів і протиборство із В'єтнамом та Філіппінами через архіпелаг Спратлі, В'єтнам і Філіппіни належать до провідних торговельно-економічних партнерів КНР серед країн АСЕАН.



Обсяг китайського експорту до В'єтнаму до жовтня 2013 р. становив 39,36 млрд. дол.; передбачено, що до 2017 р. обсяги двосторонньої торгівлі мають досягти 100 млрд. дол. [6].

На основі взаємовигідного економічного співробітництва розвиваються відносини і між КНР та Філіппінами, чому сприяє й укладена між сторонами в листопаді 2004 р. угода про сумісну розвідку нафтогазових покладів у надрах спірних ділянок острівної зони. В жовтні 2009 р. країни підписали двосторонній «План сумісних дій із стратегічної співпраці».

Значущим для розвитку китайсько-філіппінських відносин став візит у КНР президента Філіппін Бенігіо Акіно III в 2011 р., в ході якого сторони домовилися зміцнювати співпрацю двох країн у сфері торгівлі, економіки і техніки, туризму, морських комунікацій, журналістики, спорту, культури та інформації. До 2016 р. сторони планують довести обсяги двостороннього товарообігу до 60 млрд. дол. [7].

Взаємодіючи з Китаєм, країни Південно-Східної Азії беруть активну участь в процесах глобалізації й одночасно отримують можливість для власного економічного зростання, зменшуючи залежність від США та Японії.

Проте є побоювання, що посилення економіки Китаю призведе до поглинання ним найближчих до нього районів Південно-Східної Азії. Противагою китайському впливові в АСЕАН є Індія. Економічна потужність Індії зростає, і країни АСЕАН схильні розглядати її як партнера. З метою обмеження впливу Китаю в АСЕАН, досягнення паритетних відносин з ним і розширення сфер ділової співпраці реалізується механізм «10 + 3» (10 країн АСЕАН (Бруней, Камбоджа, Індонезія, Лаос, Малайзія, М'янма, Філіппіни, Сінгапур, Таїланд і В'єтнам) плюс Китай, Японія, Південна Корея).

Східноазійські економіки зацікавлені в розвитку господарських зв'язків. Віддзеркаленням цих інтересів стали ініціативи прем'єр-міністра Малайзії М. Махатхіра, який в 1990 р. запропонував сформувати Східно-Азійське економічне угруповання і Східно-Азійську економічну раду як відповідь на створення форуму АТЕС. Ця ідея, що спочатку не отримала підтримки, була актуалізована після фінансової кризи 1997–1998 рр. Основними напрямками співпраці стали: нарощування торгових, інвестиційних, технологічних та інших обмінів у режимі, що випереджає темпи АТЕС, удосконалення механізмів валютно-фінансової співпраці як основного засобу недопущення фінансових потрясінь, аналогічних кризи 1997–1998 рр., а головне – формування Східно-Азійського саміту (САС) на базі АСЕАН+3. Останнє вважали засобом підвищення статусу, а в перспективі й можливостей цих переговорів [8, 42]. У 2000 р. президент Республіки Корея Кім Де Джун виступив з пропозицією трансформувати АСЕАН+3 в Східно-Азійський саміт (САС). На Лаоському саміті АСЕАН+3 (2005) було ухвалено рішення про проведення першого в історії Східно-Азійського саміту [9]. Китай розглядає створення САС як майданчик протистояння американській політиці в регіоні. Особливу заклопотаність Пекіна





викликає створення іншої зони вільної торгівлі – Транс-Тихоокеанського партнерства (ТТП), в якій КНР не бере участі.

Разом з тим, між країнами не було єдності щодо пріоритетних напрямів розвитку САС. КНР висунув проект багатосторонньої співпраці – створення Східно-Азійської зони вільної торгівлі (East Asia Free Trade Area – EAFTA), де були б знижені торгові тарифи для тринадцяти держав. Альтернативний варіант інтеграційної взаємодії – Всезагальне економічне партнерство у Східній Азії (Comprehensive Economic Partnership in East Asia – CEPEA) – запропонувала Японія. В рамках цієї ініціативи передбачено вирішення питань про лібералізацію взаємної торгівлі та інвестицій, захист інтелектуальної власності, узгодження стандартів митного очищення товарів, про обмін технологіями. Таке зіткнення китайського та японського бачення співпраці учасників Саміту загострило питання про те, який з форматів – АСЕАН+3 або САС – повинен стати основою Східно-Азійського співтовариства як кінцевої мети проектів регіоналізму в Східній Азії і могло призвести до дестабілізації всієї системи відносин [8].

Невирішені регіональні суперечності й прагнення уніфікувати параметри наявних угод про вільну торгівлю підштовхнули АСЕАН до створення Регіонального всезагального економічного партнерства (РВЕП). Цей проект регіональної співпраці в Східній Азії є нині «наймолодшим» (заснований у 2012 р.). Учасниками РВЕП стали країни АСЕАН та шість її партнерів по Східно-Азійському саміту, що уклали з Асоціацією угоди про формування Зон вільної торгівлі (Китай, Японія, Республіка Корея, Індія, Австралія і Нова Зеландія). РВЕП має статус «рушійної сили» процесів регіонального економічного співробітництва і охоплює лібералізацію торгових та інвестиційних режимів, технологічні обміни, врегулювання питань, пов'язаних з інтелектуальною власністю, заходи щодо підвищення конкурентоспроможності учасників РВЕП і формування механізму дозволу суперечок між ними [8, 45].

Перший раунд переговорів щодо створення однієї з найбільших у світі зон вільної торгівлі відбувся в Брунеї у травні 2013 р. В ході переговорів були конкретизовані первинні етапи створення Регіонального всезагального економічного партнерства. Створення зони вільної торгівлі заплановано завершити до 2015 р.

Таким чином, сучасний китайський уряд розуміє важливість зміцнення співпраці з країнами Південно-Східної Азії і робить зусилля для розширення участі КНР в інтеграційних процесах у Азійсько-Тихоокеанському регіоні.

*Chen Chun. Economic cooperation China and ASEAN. The article identifies the key areas of economic integration between China and ASEAN countries in the XXI century. Capacity of trade, investment, technological and other exchanges that outpaces APEC level, improvement of monetary and financial cooperation mechanisms as the main means to prevent the financial turmoil are the main criteria for cooperation. The paper identifies promising areas of cooperation, as well as factors that hinder cooperation between the parties.*



**Key words:** *CPR, ASEAN, integration interrelations, East Asia Free Trade Area, Comprehensive Economic Partnership in East Asia.*

*Чень Цзюнь. Экономическое сотрудничество КНР и АСЕАН. Определены ключевые направления экономической интеграции между Китаем и странами АСЕАН в XXI в. Нарастание торговых, инвестиционных, технологических и других обменов в режиме, который опережает темпы АТЭС, совершенствование механизмов валютно-финансового сотрудничества как основного средства недопущения финансовых потрясений стали основными критериями сотрудничества. Выявлены перспективные сферы сотрудничества, а также факторы, затрудняющие взаимодействие между сторонами.*

**Ключевые слова:** *КНР, АСЕАН, интеграционное взаимодействие, Восточно-Азиатская зона свободной торговли, Всеобщее экономическое партнерство в восточной Азии.*

### Література

1. Петрунина Ж. В. Американский вектор внешней политики КНР на рубеже XX–XXI вв. (по материалам интернет-ресурсов) / Ж. В. Петрунина // Ученые записки Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета. – 2011. – № П-2 (6). – С. 9–13.
2. АСЕАН в начале XXI века. Актуальные проблемы и перспективы. – М., 2010.
3. Философова Т. Конкуренция или партнерство: проблемы и перспективы делового сотрудничества КНР и стран АСЕАН / Т. Философова // Междунар. экономика. – 2012. – № 2. – С. 44–56.
4. Обзор: глава МИД КНР Ван И о визите Си Цзиньпина в Индонезию и Малайзию и участии в 21-й неформальной встрече лидеров АТЭС [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [russian.china.org.cn/international/txt/2013-10/09/content\\_30241504.htm](http://russian.china.org.cn/international/txt/2013-10/09/content_30241504.htm).
5. Внешняя торговля Китая [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://russian.china.org.cn/exclusive/txt/2012-01/09/content\\_24356913.htm](http://russian.china.org.cn/exclusive/txt/2012-01/09/content_24356913.htm).
6. В Пекине обнародовано совместное китайско-филиппинское заявление // «Жэньминь жибао». – 2011. – 2 сентяб. – Режим доступа : <http://russian.people.com.cn/31521/7586554.html>.
7. Канаев Е. А. ТТП и РВЭП в системе экономического регионализма АТР / Е. А. Канаев // Современные и перспективные направления сотрудничества России с экономиками АТЭС. – Комсомольск-на-Амуре, 2013.
8. Kuala Lumpur Declaration on the East Asia Summit [Electronic resource]. – Mode access : [http://www.dfat.gov.au/asean/051214\\_kl\\_declaration.html](http://www.dfat.gov.au/asean/051214_kl_declaration.html).
9. Бергер Я. М. Экономика Китая: о трудностях мнимых и реальных / Я. М. Бергер // Свободная мысль. – 2011. – № 9. – С. 27–42.
10. Мерніков Г. І. Модернізація України і досвід Китаю / Г. І. Мерніков. – Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 3 (20). – С. 137–145.
11. Салицкий А. И. Внешнеэкономические связи КНР: новые тенденции / А. И. Салицкий // Проблемы Дальнего Востока. – 2011. – № 4. – С. 48–55.
12. Седнев В. Азіатсько-Тихоокеанський регіон сьогодні: погляд з Києва / В. Седнев // Політика і час. – 1994. – № 8. – С. 47–53.



УДК 339.137.2:332.12(470.345)

Щанкін С.

## КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ (НА ПРИКЛАДІ РЕСПУБЛІКИ МОРДОВІЯ)

*Звернуто увагу на необхідність підвищення конкурентоспроможності економіки за рахунок розвитку регіонального ринку. Такий розвиток зможе частково компенсувати негативні тенденції у світовій економіці. Запропоновано створення моделі конкурентоспроможної регіональної політики, яка б стала базисом планування розвитку економіки регіону. Констатовано недостатність можливостей банків з фінансування будівельних проектів у регіоні.*

**Ключові слова:** інноваційний кластер, конкурентоспроможність, регіональний ринок, економічний розвиток, інноваційний розвиток, будівельний ринок.

Вступление страны в ВТО потребовало изыскивать факторы, определяющие развитие конкурентоспособности отечественного бизнеса.

Важнейшая экономическая проблема региона в современных условиях – нейтрализовать негативные последствия проблемных явлений, обусловленных негативными процессами в мировой экономике. В настоящее время необходимо сформировать концепцию инновационного развития территории, которая отражает структуру экономики региона и позволяет реализовать возможности межрегионального разделения труда и роста конкурентоспособности бизнеса. Успехи региональной экономики определяются выбранной концепцией инновационного развития бизнеса в условиях растущей конкуренции, в т. ч. на региональном рынке.

В новых условиях Республика Мордовия способна стать региональным лидером инновационного развития и последовательно из состояния потребителя готовых инновационных проектов на стадии их массовой реализации превратиться в центр разработки, а также экспериментального, первичного апробирования современных технологий.

Правительство Республики Мордовия является координационным центром, который способен сочетать выработанную стратегию и практические шаги в данном направлении.

Для мобилизации инвестиционных ресурсов в регионе, их лучшего использования и усиления воздействия на прирост валового регионального продукта Правительство РМ планирует уделить особое внимание структурной перестройке, формированию конкурентной среды в регионе, становлению рыночной инфраструктуры, разработке крупных инвестиционных программ, под-



держке товаропроизводителей, формирующих инновационный кластерный механизм, развитию предпринимательства.

Республика Мордовия как субъект РФ с площадью территории 26,1 тыс. км<sup>2</sup>, численностью населения 833,3 тыс. чел. и природно-ресурсным и производственным потенциалами относится к 3-й группе регионов РФ, характеризующейся умеренным инвестиционным риском. Республика входит в состав Приволжского федерального округа (далее – ПФО) и граничит с экономически развитыми региональными образованиями (Рязанская область, Нижегородская область, Ульяновская область, Пензенская область и Чувашская Республика).

Так, Республика Мордовия в 2009 г. занимала 62-е место в РФ. Имея сложную демографическую ситуацию и высокую плотность населения (31,9 чел. на 1 км<sup>2</sup>), республика располагается на 7–8-й позиции в Приволжском федеральном округе. Этот уровень в 3,8 раза превышает среднероссийский и в 1,11 раза – средний по ПФО. Административный центр – город Саранск. Столица насчитывает 310 тыс. чел. Расстояние до столицы РФ, города Москва, – 642 км. РМ содержит 22 муниципальных района и 1 городской округ (Саранск).

Рост ВРП Мордовии отличается более высокими темпами по сравнению с ВРП РФ по сумме регионов. Валовой региональный продукт на душу населения составил в 2012 г. 178 055 руб., за последние десять лет он возрос в 5,7 раза. По данному показателю Мордовия занимает 9 место по ПФО. В 2014 г. прирост ВРП составит 16%.

Для устойчивого социально-экономического развития Республики Мордовия необходимо формировать модель конкурентоспособной региональной промышленности, опирающейся на имеющиеся у региона конкурентные преимущества и ресурсы развития. К ним в первую очередь относятся:

- ✓ минерально-сырьевые ресурсы;
- ✓ энергетическая обеспеченность;
- ✓ технический (технологический) уровень;
- ✓ инвестиционный капитал;
- ✓ кадровый потенциал;
- ✓ инновационная инфраструктура.

На территории РМ отсутствуют значительные месторождения полезных ископаемых, за исключением мергельно-меловых пород и опоки, которые используются для производства высококачественного цемента. Всего обнаружено около десяти видов полезных ископаемых; речь идет о запасах фосфоритов, минеральных красок, бурого железняка и т. д. В сложившихся условиях Республика Мордовия может использовать в основном сравнительные конкурентоспособные преимущества.

Руководство РМ определило стратегическую задачу – инновационная модернизация промышленного и строительного комплекса, устойчивое инновационное развитие экономики республики. В качестве решения предполагается ориентироваться на восстановление в прежних объемах производства продук-



ции кабельной, светотехнической, полупроводниковой, приборостроительной, строительной и другой продукции.

Результативность экономического развития определяется действием ряда факторов: стабильностью социально-экономического развития региона; системными институциональными и правовыми изменениями в инфраструктуре региона; разработанной и успешно реализуемой промышленной и кластерной политикой, определяющей осуществление Стратегии социально-экономического развития Республики Мордовии до 2025 г. [1].

Строительный комплекс республики развивается ускоренными темпами. Он охватывает промышленность строительных материалов, проектно-изыскательские учреждения и строительные монтажные предприятия. В настоящее время сфера строительства представлена более чем 750 строительными организациями и свыше 20 проектно-изыскательскими образованиями. Количество работников, занятых в строительной сфере, достигает 30 тыс. чел., или 11% занятых в регионе. Сфера строительства развивается в следующих направлениях: возведение промышленных и социальных объектов, прокладка линий связи, газопроводов, водоканалов и электрических сетей. Общий объем строительных работ за 2008–2012 гг. составил 12,59 млн. м<sup>3</sup>, стоимость инвестиций – 170 млрд. руб. (строительство – 1,73 млрд. руб.). По объему инвестиций строительная сфера занимает 11 место в республике. Рынок РМ – один из наиболее перспективных в ПФО, здесь успешно развиваются как инфраструктурные объекты, так и формируются благоприятные условия для роста инвестиций.

Определяющими характер строительного рынка республики являются следующие предприятия:

- ✓ ОАО «Холдинговая компания «Саранскстройзаказчик», которая представляет собой одного из лидеров строительного комплекса РФ. Его специализация: строительство разнообразных объектов, проектно-изыскательские работы и производство строительных материалов.
- ✓ ОАО «Саранский ДСК» – крупнейший в республике домостроительный комбинат.
- ✓ ОАО «Трест «Мордовпромстрой» – имеет задачей строительство объектов промышленного, гражданского и социального назначения, производство строительных материалов.
- ✓ ООО «СДС–Управление строительства» – строительство жилых и общественных зданий, с использованием технологии каркасно-монолитного домостроения.
- ✓ ООО «МДС» – крупное дорожно-строительное предприятие республики.

На рынке строительных материалов функционируют следующие предприятия:

- ✓ ОАО «Мордовцемент» – представляет собой одно из ведущих российских предприятий отрасли. Его доля на рынке цементной продукции



составляет 8,3%. В 2012 г. был открыт «Завод гипсовых вяжущих и изделий из гипса ООО «Магма».

- ✓ ОАО «Лато» – крупный производитель шифера, асбоцементных труб, сухих строительных смесей, ВД акриловых красок и фиброцементных плит.
- ✓ ОАО «Кирпич силикатный» – производитель облицовочного и декоративного силикатного кирпича, тротуарной плитки и блоков.
- ✓ ОАО «Железобетон» – предприятие производит сборный железобетон.

Среди проектно-изыскательских организаций выделяются: ООО Институт «Мордовагропроект», ОАО РМ «Мордовский институт инженерных изысканий и проектирования», ООО «Архтестойпроект», МУП «Архитектурно-проектная служба» и Архитектурно-планировочное бюро и др. На республиканском рынке представлены малые проектные организации – это акционерные общества, унитарные муниципальные предприятия, их работа связана с проектированием объектов строительного комплекса.

В РМ интенсивно осуществляется торговля строительными материалами, оборудованием и строительной техникой. Кроме небольших по размерам организаций (ЭнергоМаркет-М, Сантехмир, «Хозяин» и др.), функционируют оптово-розничные сети – «Бригадир», оптово-розничная сеть торговли большим ассортиментом строительной продукции:

- ✓ «Строй-Депо» – сеть гипермаркетов строительных и отделочных материалов;
- ✓ «БауМаркет» – розничная и оптовая продажа строительных и отделочных материалов.

На строительном рынке РМ финансированием инвестиционных проектов занимаются следующие банки:

- ✓ «Сбербанк России» – крупнейший банк РФ, сформировал систему ипотечного кредитования;
- ✓ «ВТБ 24» – крупный банк РФ, специализируется на инвестиционных и розничных операциях;
- ✓ «АК БАРС» Банк – отечественный коммерческий банк;
- ✓ «УралСиб» – крупный российский универсальный банк.

В банковской сфере достаточно распространен кредитный продукт в форме «Бизнес-ипотеки». Он предназначен для приобретения коммерческой недвижимости. Срок подобного кредитования составляет 10 лет. Стабильное кредитование содействует устойчивости функционирования строительного рынка региона.

По оценке специалистов, наиболее благоприятной для инвестора является кредитная политика банка ВТБ 24. Процентные ставки по кредитам здесь ниже, чем в ОАО «Сбербанк» и в среднем на 5% – чем в ОАО «КС Банк». На рынке наблюдается конкуренция между банками за заемщика.



Стратегия ЦБ России направлена на создание благоприятных условий развития рынка ипотечного кредитования, с целью снижения банковских процентов в сфере ипотечного кредитования. Планируется реализация механизма рефинансирования ипотечных кредитов, например, с использованием пенсионных накоплений в форме облигаций с ипотечным покрытием для расширения доступности ипотечного кредитования в регионах.

Страхованием строительного бизнеса занимаются следующие компании: «Первая страховая компания», «Альфастрахование», «Росгосстрах», «Ингосстрах», а также «Страховая группа «Спасские ворота». Они осуществляют страхование строительно-монтажных работ, заняты ипотечным страхованием.

Лизинговые операции на строительном рынке выполняют около 25 лизинговых республиканских и российских организаций: ООО «Мордовия-Лизинг», ООО «Мордовская лизинговая компания СК», «Саранская Лизинговая Компания», ООО «Универсал-Лизинг», а также филиалы отечественных и зарубежных компаний: ООО «РЕСО-Лизинг», ООО «Сибирская лизинговая компания», ЗАО «Сбербанк Лизинг», ЗАО «Столичный Лизинг», ООО «Первая Финансовая Лизинговая Компания».

Большинство лизинговых компаний, функционирующих на республиканском строительном рынке, отличает широкий набор услуг, предоставляемых клиентам: разнообразные виды автотранспорта и спецтехники, подвижной состав и недвижимость, а также имеют невысокие проценты стоимости этих услуг. Между лизинговыми компаниями развернута конкурентная борьба. В настоящее время ООО «Первая Финансовая Лизинговая Компания» подняла проценты за свои услуги на 4%, она не выдерживает конкуренции.

Основные конкуренты на строительном рынке лизинговых услуг: ЗАО «Сбербанк Лизинг» и ООО «Сибирская лизинговая компания». Многие региональные компании не выдерживают конкуренции и уходят с рынка.

Для дальнейшего развития строительного рынка лизинговых операций необходимо снижать риски лизинговых компаний, используя механизм страхования, резервирования, хеджирования и диверсификации.

Строительный рынок РМ характеризуется развивающейся сферой строительного консалтинга. Консалтинговые компании выполняют следующие функции: осуществляют помощь строительным предприятиям в выборе наиболее эффективных технологий и строительных материалов, определяют соответствие строительным нормам и правилам. На рынке функционируют около 20 крупных консалтинговых компаний, деятельность в сфере строительства не является доминирующей для них. Они в основном заняты созданием бизнес-планов строительных организаций (ООО «Авангард»), оказанием бухгалтерских услуг (ООО «1-С Бухгалтерское обслуживание»), повышением квалификации работников строительной сферы, поддержкой во вступлении в саморегулируемую организацию строителей (ООО NN«ИнтелСити»).

На строительном рынке республики наибольшим спросом пользуются следующие консалтинговые услуги: составление проектно-сметной и экологи-

ческой документации, технический надзор. Строительный консалтинг позволит проводить экспертизы возводимых объектов, анализ проектной документации, разработку организационных проектов строительства, рассмотрение локальных и фактических смет, сертификацию строительно-монтажных работ, проведение судебной и строительно-технической экспертизы, оценку качества используемых материалов, а также состояние строительных работ и возводимых объектов.

Современные консалтинговые структуры в ходе своей деятельности обеспечивают повышение качества строительных проектов путем применения передовых технологий, снижение производственных издержек, устранение из строительного процесса применения некачественных материалов и отклонения от строительных стандартов.

В связи с развитием строительного рынка РМ специалисты в области «Строительство» пользуются значительным спросом со стороны работодателей. Подобная тенденция связана с реконструкцией г. Саранска, подготовкой к Чемпионату мира по футболу 2018 г., ежегодным расширением сферы недвижимости.

На строительном рынке РМ функционируют свыше 15 компаний, занятых набором специалистов в сфере строительства. Важным представителем сферы строительного рекрутинга является компания «Центр занятости населения по Республике Мордовия». Однако доля квалифицированных рабочих кадров в сфере строительства снижается, что замедляет развитие строительных предприятий, особенно малых и средних.

В 2010 г. на строительном рынке республики была сформирована саморегулируемая организация строителей (СРО). Это некоммерческая структура, созданная на основе участия частного бизнеса, занятого в строительной сфере. Задачами СРО являются:

- ✓ недопущение нанесения вреда здоровью, имуществу и окружающей среде вследствие строительной деятельности;
- ✓ улучшение качества и надежности сооружаемых строительных объектов.

Для решения этих задач СРО формирует компенсационный фонд на каждого участника в количестве не менее 1 млн. руб. Наибольшее распространены в РФ добровольные СРО (33,3%).

В РМ функционирует СРО в строительной сфере – некоммерческое партнерство «Межрегиональный союз строителей» и некоммерческое партнерство «Межрегиональное Объединение Строителей». К НП «МОС (СРО)» принадлежат свыше 2800 предприятий сферы строительства. В партнерстве работают крупные акционерные общества, строительные компании, проектные институты и научные организации в строительной отрасли.

НП «МОС (СРО)» проводит значительную кадровую работу по подготовке специалистов-строителей, участвует в проведении республиканских выставок и конкурсов. СРО располагает информацией о состоянии дел и производственных возможностях строительных предприятий-участников партнерства.





Партнерство дает рекомендации инвесторам при заключении договоров о строительстве.

Таким образом, структура современного строительного рынка республики представлена следующими направлениями:

- ✓ формирование и совершенствование законодательной основы, определяющей правовое поле функционирования хозяйствующих субъектов строительного рынка;
- ✓ развитие составных элементов инфраструктуры строительного рынка;
- ✓ повышение квалификации менеджмента и специалистов строительных предприятий.

В результате функционирования НП «МОС (СРО)» строительный рынок республики получил дополнительные возможности для роста конкурентоспособности и повышения доли инновационных продуктов и услуг.

Одновременно повышается качество производимой строительной продукции, снижается травматизм на строительных объектах, увеличиваются правовые гарантии для инвесторов.

Таким образом, определяющим фактором в деятельности строительного бизнеса региона является вступление и функционирование в СРО. Вступая в СРО, предприятия начинают активную конкурентную борьбу на строительном рынке региона. Благодаря строительному законодательству, происходит отбор лучших предприятий строительного рынка, способных качественно оказывать строительные услуги и обеспечивать высокие экономические показатели. Одновременно снижается вероятность рисков ведения бизнеса, путем использования залогового механизма.

СРО способно создать единую систему строительного комплекса – от проведения проектных, изыскательских работ и заканчивая строительномонтажными.

Строительный рынок требует внимания со стороны маркетинговых служб, всего их – более 20 предприятий. Одним из ведущих, занимающих значительную долю рынка, является ООО «СДС-Управление строительства». В настоящее время происходит расширение объемов рыночной продукции и услуг, что требует одновременного повышения активности маркетинговых структур. Растущее применение маркетинговых инструментов позволит строительным предприятиям республики:

- ✓ объективно оценить свои конкурентные возможности на рынке и внедрять на предприятиях инструменты бенчмаркинга (используя лучшие достижения конкурентов);
- ✓ расширить ассортимент предоставляемых продуктов и услуг, охватывая новые сегменты строительного рынка как республики, так и ПФО.

С 2012 г. растет конкурентоспособность в области оказания услуг по экспертизе проектной документации. В ходе экспертизы возможно установить соответствие проектной документации требованиям технических регламентов.



Основным нормативным документом, регулирующим экспертизу, служит Градостроительный кодекс РФ. С 2014 г. в республике функционируют три организации, имеющие разрешение на проведение экспертизы в строительной сфере:

- ✓ Государственное автономное учреждение «Управление государственной экспертизы Республики Мордовия»;
- ✓ ООО «Мордовский институт негосударственной экспертизы»;
- ✓ ООО «Центр экспертиз проектов строительства».

Задачей ГАУ «Управление государственной экспертизы Республики Мордовия» является проведение государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий, а также расчеты сметной стоимости объектов строительства. Одновременно ГАУ нуждается в модернизации, преобразовании в акционерное общество и создании аудиторской компании. Его специалисты анализируют проектную документацию и предоставляют рекомендации на всех этапах строительства.

Участники негосударственной экспертизы: ООО «Центр экспертиз проектов строительства» и ООО «Мордовский институт негосударственной экспертизы» оценивают соответствие проектной документации требованиям технических регламентов (санитарно-эпидемиологическим, экологическим, охраны объектов культурного наследия, пожарной безопасности и результатам инженерных изысканий). Инвесторы сотрудничают с негосударственными экспертными структурами, однако не всегда их заключения отвечают требованиям предъявляемым заключениям экспертов.

Формирование СРО в сфере экспертизы позволит: осуществлять строительно-монтажные работы в соответствии с действующим законодательством; сократить сроки проведения экспертизы и повысить ее качество; создаст условия для развития рыночной конкуренции и снижения стоимости экспертизы.

Проводимые в РМ мероприятия на региональном строительном рынке позволят повысить эффективность функционирования инфраструктуры строительного рынка и конкурентоспособность строительного бизнеса.

Таким образом, современная экономическая политика РМ в сфере строительной деятельности направлена на создание условий для развития конкурентоспособного строительного рынка, путем создания рыночной инфраструктуры как целостной системы, что поможет предприятиям активно внедрять инновационные технологии и новые виды продукции, становиться лидерами строительного рынка республики в конкретном направлении развития.

Инфраструктура строительного рынка представляет собой часть хозяйственного комплекса региона, имеющую важное значение для стабильной хозяйственной деятельности строительного комплекса республики.

В 2014 г. строительный комплекс республики планирует освоить более 8 млрд. руб. бюджетных ресурсов, что в 1,5 раза превышает капиталовложения 2012 г. Удельный вес строительной сферы в ВРП республики достигнет 15%. Должно возрасти и качество проводимых работ [2]. В то же время имеются



случаи задержки строительства объектов, так называемые долгострои. Речь идет о строительных организациях, не способных на равных условиях конкурировать с эффективными компаниями, внедряющими в свою деятельность инновационные ресурсы. Известно, что по количеству строящегося жилья, а также по потенциальным возможностям инфраструктуры строительного рынка РМ находится на тридцатом месте среди регионов лидеров строительного бизнеса.

В последние годы в республике имеет место стабильное ценообразование на первичном рынке жилья, происходит оздоровление убыточных строительных предприятий и создаются основы для успешного экономического роста в сфере строительства. В РМ функционируют строительные организации, формирующие весь строительный комплекс республики от промышленности строительных материалов и конструкций, включая подрядные, проектно-исследовательские и строительно-монтажные организации. Объем производимых работ и услуг достигает 25 млрд. руб.

Республика Мордовия обладает значительным потенциалом развития, о чем свидетельствуют инновационные достижения ряда строительных компаний [3]. Не все проблемы сферы строительства решены на федеральном уровне. Достаточно сложная и длительная процедура получения разрешительных документов на осуществление строительства, подключение коммунальных услуг, а также ввод построенных объектов в эксплуатацию (от 1,5 до 2 лет).

Незначительная адаптация на региональном уровне градостроительного планирования. В регионе ощущается недостаток крупных, конкурентоспособных застройщиков.

Таблица 1

**Основные структурные образования,  
реализующие инновационный региональный проект**

<b>Название организации-инициатора</b>	<b>Наименование проекта</b>
Архитектурно-строительный факультет ГОУ ВПО «НИУ им. Н. П. Огарева»	Наномодифицированные фунгицидные добавки на основе соединений гуанидина для создания биоцидных бетонов и других композиционных материалов
ООО «Новые строительные материалы и технологии»	Производство вакуумных теплоизоляционных панелей на основе наноструктурированного наполнителя
ООО «Мордовская Трубная Компания»	Производство систем напорных композитных трубопроводов с антибактериальным эффектом
НП «РСР-СТЕКЛО»	Комплексная переработка аморфных горных пород на стекольное сырье «каназит» и ряд силикатных продуктов



Региональные банки не располагают в полном объеме финансовыми ресурсами для кредитования строительных объектов.

Для преодоления существующих проблем на строительном рынке Правительство РМ и представители бизнеса активно формируют систему рыночной инфраструктуры, необходимую для развития конкурентных отношений и активизации инновационно-модернизационной активности хозяйствующих субъектов в регионе. С течением времени появятся возможности для создания инновационного кластера в строительной сфере. Его задача – это создание инновационных технологий и продуктов, а также освоение полученных достижений строительным комплексом Республики Мордовия.

*Schankin S. Competitiveness as a factor of innovation development of regional market (on the example of Mordovia Republic). The article draws attention to the importance of improvement of the economy competitiveness through the development of the regional market. This development can partially offset the negative trends in the global economy. The creation of a competitive model of regional policy, which would become the basis of regional economy development planning is suggested. The insufficient capacity of the banks to finance construction projects in the region is evidenced.*

**Key words:** innovation cluster, competitiveness, regional market, economic development, innovation development, building market.

*Щанкин С. А. Конкурентоспособность как фактор инновационного развития регионального рынка (на примере Республики Мордовия). Обращено внимание на необходимость повышения конкурентоспособности экономики за счет развития регионального рынка. Такое развитие сможет частично компенсировать негативные тенденции в мировой экономике. Предложено создание модели конкурентоспособной региональной политики, которая стала бы базисом планирования развития экономики региона. Констатировано недостаточность возможностей банков по финансированию строительных проектов в регионе.*

**Ключевые слова:** инновационный кластер, конкурентоспособность, региональный рынок, экономическое развитие, инновационное развитие, строительный рынок.

### Литература

1. Стратегия социально-экономического развития Республики Мордовия до 2025 г. [Электронный ресурс] : утверждена Законом Республики Мордовия от 01. 10. 2008 г. № 94-3. – Режим доступа : [http://HYPERLINK"http://protown.ru/russia/obl/articles/3449.html" \ "\\_blank" protown.ru/russia/obl/articles/3449.html](http://HYPERLINK).
2. Послание Главы Республики Мордовия Госсобранию Республики Мордовия от 31. 01. 2014 г. // Известия Мордовии. – 2014. – 5 февр. – С. 3–6.
3. *Щанкин С. А.* Процесс становления высоких технологий в архитектурно-строительном комплексе Республики Мордовия / С. А. Щанкин // Экономика строительства. – 2013. – № 4. – С. 48–55.



УДК 658.011.3: 330.131.7

Яцина В.

## МОДЕЛЮВАННЯ РИЗИКІВ ЗАСТОСУВАННЯ АУТСОРСИНГУ: ТРАНСАКЦІЙНИЙ АСПЕКТ

*Розроблено методичний підхід до здійснення якісної та кількісної оцінки ризиків застосування аутсорсингу в промисловій діяльності на підставі аналізу трансакційних витрат.*

**Ключові слова:** трансакційні витрати, аутсорсинг, ризики аутсорсингу, товари промислового призначення.

Проект впровадження аутсорсингу розробляють з урахуванням цілком визначених розмірів капіталовкладень і загальних витрат, очікуваних обсягів постачання та прибутку, а також часових меж. Але, незважаючи на якість та обґрунтованість розроблених припущень і побажань, майбутній розвиток подій, пов'язаних із реалізацією угоди, не завжди виправдовує позитивні очікування. Це відбувається, насамперед через невизначеність розвитку майбутніх відносин між замовником, аутсорсером, третіми особами та ризиками, що виникають у процесі реалізації аутсорсингової угоди. Унеможливити або уникнути їх повністю, на жаль, не вдається, тому потрібно навчитися приймати рішення в умовах невизначеності. Для цього вкрай необхідно оцінити рівень ризиків, що виникають.

Розроблення категоріального апарату теорії ризиків займаються вітчизняні й зарубіжні дослідники, зокрема, Б. Анікін, Л. Вилькокс, В. Вітлінський, О. Ісавнін, С. Календжян, В. Кравченко, О. Логвінова, Н. Омарова, І. Руда, М. Руденко, А. Соколова, А. Старостіна, Н. Хохлов, Дж. Б. Хейвуд, Д. Шнайдер та ін. У загальному розумінні під ризиком науковці розуміють можливість того, що відбудеться якась небажана подія, або можливість втрати підприємством частки своїх ресурсів, зниження доходів або виникнення додаткових витрат у результаті певної діяльності [6, 504]. Найбільш поширеним є визначення ризику, що навів В. Вітлінський. Він охарактеризував його як економічну категорію в діяльності суб'єктів господарювання, пов'язану з подоланням невизначеності та конфліктності в ситуаціях оцінювання, управління і неминучого вибору [4, 45]. Аутсорсинговий ризик згідно з теорією економічного ризику запропоновано розуміти як небезпеку виникнення несприятливих відхилень економічних показників діяльності підприємства внаслідок упровадження аутсорсингу [2].

Незважаючи на той факт, що у роботах науковців порушені проблемні аспекти аналізу ризиків аутсорсингу, ґрунтовного дослідження потребують пи-

тання, пов'язані з впливом трансакційних витрат на виникнення ризиків застосування аутсорсингу.

Мета нашого дослідження полягає у розробленні моделі якісної та кількісної оцінки ризиків аутсорсингу на підставі аналізування трансакційних витрат.

Для прийняття остаточного рішення стосовно впровадження аутсорсингу потрібно врахувати фактор ризику [6, 503]. Його оцінювання та управління – ключові фактори успіху цього проекту, що дасть змогу наблизити отримані результати до очікуваних.

Рівень ризиків впровадження аутсорсингу у виробництво ТПП оцінимо у два етапи.

Перший етап: якісне оцінювання ризиків на підставі матричного моделювання найбільш вагомих та впливових груп ризиків із використанням методу експертних оцінок. Це дасть можливість отримати ступені ймовірності виникнення певних видів ризиків при застосуванні аутсорсингу.

Другий етап: за допомогою кількісного методу Монте-Карло проведемо імітаційне моделювання економічного ризику при впровадженні аутсорсингу у виробничу діяльність підприємства.

Оцінювання ризиків за наведеними тут етапами дасть підприємству змогу отримати інформацію про ймовірність виникнення певних групвань ризиків, а оскільки всі вони безпосередньо впливають на появу економічних ризиків, оцінка економічного ефекту кількісним методом допоможе прийняти обґрунтоване рішення щодо застосування у виробничій діяльності механізму аутсорсингу.

*Якісна оцінка ризиків.* Щоб уникнути ускладнень, котрі виникають при кількісній оцінці певних видів ризиків, пропонуємо застосувати для аналізу матрицю ризиків, яка розподіляє останні за їх рівнем на зони високого, середнього та низького ризику.

Із наявного переліку ризиків впровадження аутсорсингу у виробництво товарів промислового призначення (ТПП) [7] визначимо дві групи, що, на нашу думку, найбільше впливають на кінцевий результат – прийняття рішення про застосування аутсорсингу. Це техніко-технологічні ризики і ті, що пов'язані з аутсорсером. Ми навмисно не враховуємо економічні ризики, внаслідок їх окремого аналізу на другому етапі.

Зауважимо, що такий розподіл ризиків є суб'єктивним, і кожне підприємство обирає для себе розподіл за двома групами самостійно.

Визначимо очікуваний рівень ризикованості аутсорсингового проекту ( $R$ ) за такою формулою:

$$R = T + A, \quad (1)$$

де  $T$  – оцінка техніко-технологічного ризику;

$A$  – оцінка ризику, що пов'язаний з аутсорсером.

Оцінювати ризики  $T$  і  $A$  пропонуємо на підставі експертного опитування фахівців за критеріями, що наведені відповідно у таблицях 1 та 2.



Таблиця 1

## Критерії оцінювання техніко-технологічного ризику

Код	Опис критерію	Кількість балів	Опис балів
1	2	3	4
T1	Складність технічного завдання (ТЗ) та конструкторської документації (КД) на виробництво ТПП, що передають на аутсорсинг	3	0 – ТЗ та КД стандартні; 1 – наявні деякі складнощі при розумінні ТЗ та КД; 2 – є ймовірність двозначного розуміння ТЗ або КД; 3 – високий рівень складності ТЗ та КД, що потребує залучення висококваліфікованих фахівців для його розуміння
T2	Потреба у спеціальному устаткуванні для виготовлення ТПП	2	0 – нема потреби; 1 – наявність спеціалізованого устаткування бажане, але за його відсутності можливе застосування іншого обладнання без критичних змін у якості ТПП; 2 – виготовлення ТПП на іншому устаткуванні неможливе
T3	Подальше використання власного обладнання, на якому виробляли ТПП	3	0 – обладнання стандартне та може бути пристосовано для багатьох інших операцій на підприємстві; 1 – потрібне незначне переобладнання для подальшого використання; 2 – потрібне значне переобладнання для подальшого використання; 3 – обладнання є вузькоспеціалізованим і не може бути використано для інших потреб
T4	Складність виробничого процесу та його обслуговування	2	0 – стандартний виробничий процес; 1 – є деякі особливості проведення виробничого процесу та його обслуговування; 2 – висока складність виробничого процесу та його обслуговування



Продовження табл. 1

1	2	3	4
T5	Можливість моніторингу та втручання у процес	2	0 – моніторинг та втручання недоцільні або непотрібні з економічного погляду; 1 – моніторинг та керування процесом ускладнені, але можливі; 2 – немає можливості моніторингу та керування виробничим процесом
T6	Чутливість виготовлюваного ТПП до використання при його виробництві недоброякісних ресурсів	3	0 – якість ресурсів мало впливає на кінцевий результат; 1 – є ймовірність певних невідповідностей виготовлюваного ТПП технічному завданню, які можна буде згодом усунути; 2 – при застосуванні недоброякісних ресурсів кінцевий результат не відповідатиме потребам замовника без можливості усунення недоліків; 3 – повна заміна ТПП при використанні недоброякісних ресурсів

Таблиця 2

## Критерії оцінювання ризику, що пов'язаний з аутсорсером

Код	Опис критерію	Кількість балів	Опис балів
1	2	3	4
A1	Кваліфікація персоналу аутсорсера	3	0 – необхідна для виготовлення ТПП; 1 – потрібні додаткові заходи для роз'яснення певних процедур виконання виробничого процесу, але, в цілому, задовільна; 2 – немає достовірної інформації про кваліфікацію; 3 – низький рівень кваліфікації персоналу





## Продовження табл. 2

1	2	3	4
A2	Фінансовий стан аутсорсера	3	0 – задовільний; 1 – є певні фінансові труднощі, але тимчасові; 2 – немає достовірної інформації; 3 – аутсорсер має боргові зобов'язання, у т. ч. податкові
A3	Досвід аутсорсингової діяльності виробництва ТПП	3	0 – провідний виробник ТПП у галузі; 1 – має багатий досвід щодо виготовлення ТПП, але поступається конкурентам; 2 – малий досвід на ринку, але має швидкі темпи розвитку виробництва ТПП; 3 – «початківець» на ринку аутсорсингових послуг
A4	Наявність сертифікатів відповідності та ліцензій на виробництво	2	0 – аутсорсер має всі дозволи на виробництво або виготовлення ТПП, не потребує ліцензій та сертифікатів; 1 – наявність часткового комплекту документів на виробництво ТПП; 2 – нема дозволів на виробництво
A5	Кількість залучених аутсорсерів	2	0 – у процес залучено кілька аутсорсерів; 1 – виробництво передано одному аутсорсеру, але є достатньо конкурентів на подібні послуги; 2 – аутсорсер не має конкурентів у виготовленні ТПП
A7	Надійність аутсорсера	3	0 – аутсорсер зарекомендував себе на ринку як сумлінний постачальник; 1 – є суб'єктивні негативні судження про надійність аутсорсера, але немає жодних фактів, що підтверджують ці судження; 2 – інформації про надійність аутсорсера нема або вона недостатня;



1	2	3	4
			3 – наявність багатьох фактів про несумлінну поведінку аутсорсера на ринку послуг
A8	Умови аутсорсингового контракту	3	0 – контракт передбачає всі можливі загрози та цілком захищає замовника від втрат; 1 – задовільні умови контракту з низькими шансами втрат; 2 – недостатньо пророблені умови контракту або його двозначне розуміння; 3 – є багато загроз, що не враховані належним чином в угоді на аутсорсинг
A9	Можливість моніторингу та управління виробничим процесом	3	0 – замовник має повний доступ до контролю та управління виробничим процесом аутсорсера; 1 – замовник має обмежені права щодо моніторингу та управління; 2 – є можливість тільки спостереження за процесом без права в його втручання; 3 – аутсорсер заперечує моніторинг та управління власним виробничим процесом

Кількісне значення очікуваного рівня ризикованості аутсорсингового проекту ( $R$ ) визначають як суму складових:

$$R = \sum_{i=1}^4 T_i + \sum_{i=1}^9 A_i, \quad (2)$$

де  $T_i$ ,  $A_i$  – критерії відповідно техніко-технологічного ризику та ризику, пов'язаного з аутсорсером.

Узявши за основу принципи, що їх заклав Д. Марцинковський [3], проведемо оцінку  $R$ , фізичний сенс якої полягає у визначенні ймовірності появи збоїв, що є наслідками впливу факторів  $T$  та  $A$  у процесі аутсорсингу.

Матрична модель визначення кількісного виразу очікуваного рівня ризикованості аутсорсингового проекту  $R$  наведена на рис. 1.

Кожен критерій має три зони ризику – низький ризик, середній та високий. Зона низького ризику свідчить про практичну відсутність ризиків, що за-



грожують економічній безпеці підприємства при передачі бізнес-процесу на аутсорсинг. Зона середнього ризику потребує пильного контролю за виконанням аутсорсингового проекту з метою уникнення негативного впливу ризиків. Зона високого ризику відповідає наявності великої загрози і катастрофічних наслідків для компанії при застосуванні аутсорсингу.

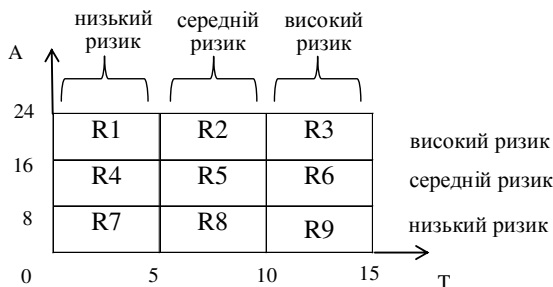


Рис. 1. Матрична модель визначення рівня ризикованості R

Обчислення сумарного ризику  $R$  ускладнено у зонах перетинання різного ризику, наприклад, квадрати  $R1$  та  $R9$  уміщують два протилежних рівні ризику, й оцінити сумарний рівень ризику неможливо. Визначення середніх значень  $R$  в кожній галузі дасть можливість виокремити зони низької, середньої та високої ймовірності виникнення сумарного ризику (табл. 3).

Таблиця 3

**Розподіл середніх значень  $R$  за зростанням та кількісні значення показників імовірного ризику у процесі аутсорсингу**

Зона	$R7$	$R8$	$R4$	$R9$	$R5$	$R1$	$R6$	$R2$	$R3$
Середнє значення $R$	6,5	11,5	14,5	16,5	19,5	22,5	24,5	27,5	32,5
Імовірність ризику в балах	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4

Таким чином, зони ризику впровадження аутсорсингу такі (рис. 2):

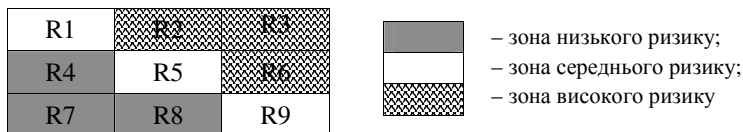


Рис. 2. Розподіл ризику R за рівнями



*Кількісна оцінка ризику.* Виробничу діяльність підприємства планують за середніми показниками параметрів, різка зміна яких є небажаною внаслідок загрози втрати контролю. Чим менше відхилення показників від середнього очікуваного значення, тим стабільнішим є фінансове становище компанії [5]. Саме тому оцінювання економічних ризиків вважаємо доцільним на підставі імітаційного моделювання, тобто, експериментального дослідження реальної системи за її імітаційною моделлю. Найчастіше цей метод дає більш оптимістичні прогнози на відміну від інших, унаслідок перебору проміжних варіантів. Імітаційне моделювання за методом Монте-Карло (Monte-Carlo Simulation) дає змогу побудувати математичну модель для проекту з невизначеними значеннями параметрів, і, знаючи ймовірнісний розподіл параметрів проекту, а також зв'язок між змінами параметрів (кореляцію), отримати розподіл значень дохідності проекту [1], а не окремі сценарії (наприклад, оптимістичний, реалістичний та песимістичний).

На першому етапі імітаційного моделювання здійснюють детальний опис об'єкта, формулюють цілі й обирають засоби для виконання наміченого завдання, а також аналізують очікувані результати.

Другий етап поєднує проведення заходів стосовно відбору ключових параметрів, що найбільше впливають на результативний показник. Цей етап є одним із головних у процедурі імітаційного моделювання, тому що від правильності вибору показників залежать точність та якість усієї моделі. Оскільки ТПП можна використовувати для реалізації кінцевому покупцеві та для подальшого застосування як комплектуючого для виготовлення промислової продукції підприємства, вважаємо за доцільне у нашому дослідженні результативним показником моделювання обрати економічний ефект упровадження аутсорсингу у виробництво ТПП. Але під цією категорією будемо розуміти не розмір прибутку, а кількісне значення економії на собівартості виготовлення ТПП при застосуванні аутсорсингу. Ціною ризику в такому випадку слід вважати отримання від'ємного значення результативного показника.

Ключові параметри, що впливають на економію собівартості виготовлення ТПП при впровадженні аутсорсингу його виробництва, такі:

- 1) Вартість послуг аутсорсера –  $B_d$ .
- 2) Величина трансакційних витрат обслуговування аутсорсингової угоди –  $TB_{Од}$ , тобто це витрати на: пошук і перевірку надійності аутсорсера; укладання контракту на виробництво ТПП із аутсорсером; зовнішній моніторинг та контроль за виробництвом; вирішення спірних питань через судову й арбітражну систему, а також неформальних заходів щодо усунення конфлікту; захист від опортуністичної поведінки аутсорсера.
- 3) Величина витрат гарантійного супроводження товару –  $B_r$ .
- 4) Розмір економії на трансформаційних витратах виготовлення ТПП власними силами –  $E_{TFB}$ , а саме: економія на матеріально-технічному обслуговуванні обладнання внаслідок його вивільнення; економія на сировині і матеріа-



лах; економія на заробітній платі працівникам, залученим у виробничий процес; економія на транспортних витратах; економія на загальновиробничих витратах.

5) Розмір економії на сукупних трансакційних витратах довиробничої, виробничої та післявиробничої стадії виготовлення ТПП на власному підприємстві –  $E_{ТВ}$ , а саме на: заробітній платі та витратах на відрядження працівникам, які обслуговують процес виготовлення ТПП; витратах отримання необхідної інформації; витратах на добір кваліфікованого персоналу спеціалістів, що безпосередньо беруть участь у виготовленні ТПП; витратах моніторингу власного виробництва; витратах проведення та узгодження перевірок з боку різних контролюючих органів (пожежних інспекцій, санітарно-епідеміологічних служб та ін.); витратах із забезпечення екологічної безпеки; витратах на захист від опортуністичної поведінки працівників та постачальників ресурсів.

Із урахуванням ключових факторів, що впливають на кінцевий результат, формула для обчислення економії на витратах сукупного випуску ТПП, виготовлення якого буде передано на аутсорсинг ( $E_B$ ), така:

$$E_B = E_{ТВ} + E_{ТВ} - B_A - TB_{ОА} - B_G. \quad (3)$$

Для всіх критеріїв, що належать до (3), розраховують інтервал їх варіювання від мінімального до максимального значення (третій етап імітаційного моделювання). Особливу увагу слід приділити вибору виду ймовірнісного розподілу значень кожного показника.

Поширеними ймовірнісними розподілами в аналізі ризиків є нормальний, постійний, трикутний, що належать до симетричної категорії розподілу, та покрововий – несиметрична категорія розподілу. Експерт присвоює кожній змінній потрібний ймовірнісний розподіл, враховуючи свої кількісні очікування [1]. Найчастіше передбачають, що функція розподілу є нормальною, тобто для її визначення потрібно розрахувати на четвертому етапі математичне сподівання і стандартне відхилення.

Окремого врахування потребує наявність кореляції між змінними, ігнорування яких суттєво впливає на можливість отримання нереалістичних сценаріїв у результаті моделювання. Процедуру виявлення та уточнення зв'язку між змінними та розрахунок коефіцієнта кореляції проводять на п'ятому етапі. Зворотна залежність наявна між розміром ТВ на обслуговування аутсорсингової, зокрема витратах на пошук аутсорсера і моніторинг виконання угоди, та розміром витрат на гарантійне супроводження ТПП.

Після підготовчих процедур на шостому етапі розпочинається процес імітаційного моделювання, що полягає в проведенні багатьох ітерацій для встановлення інтервалів коливань результативного показника за випадкової підстановки різних значень ключових факторів відповідно до їх розподілу та умов кореляції. Для якісної репрезентативної вибірки вважають достатнім проведення 200–500 ітерацій [1]. Безсумнівно, цей етап має бути повністю автоматизованим, його необхідно виконувати за допомогою спеціальних пакетів комп'ютерних програм, наприклад, пакета Oracle Crystal Ball.



На сьомому етапі отримані результати опрацьовують та представляють у певному вигляді. Зазвичай виконавці, залучені до імітаційного моделювання, є вузькоспеціалізованими фахівцями й не володіють потрібними знаннями і кваліфікацією для надання кінцевих висновків, тому результати імітацій мають бути належним чином інтерпретовані для подальшого аналізування.

Восьмий, завершальний, етап призначений для формулювання остаточних висновків та рекомендацій для прийняття рішення про застосування аутсорсингу у виробничій діяльності підприємства. Результати проведених імітацій доповнюють імовірнісним і статистичним аналізом, у результаті якого є можливість доповнення або зміни у теоретичній або практичній частині моделі та повторного моделювання з урахуванням внесених змін. Отже, зростає ймовірність отримання якісної, досконалої імітаційної моделі.

Таким чином, у результаті якісного оцінювання ризиків на підставі розробленої моделі визначення кількісного значення очікуваного рівня ризикованості аутсорсингового проекту засобами матричного аналізу було сформовано три зони: високого, середнього та низького ризиків. Кількісне оцінювання економічних ризиків проведено на підставі імітаційного моделювання за методом Монте-Карло. У підсумку побудовано математичну модель для проекту із невизначеними значеннями параметрів, на підставі даних щодо їх імовірнісного розподілу, а також зв'язків між змінами параметрів (кореляції). У ході імітаційного моделювання був отриманий розподіл значень дохідності проекту для подальшого опрацювання отриманих результатів та подання їх у певному вигляді. Запропонована система оцінки ризиків дає можливість прийняти рішення про застосування аутсорсингу на підприємстві.

*Yatsyna V. Risk modeling of Outsourcing Application: Transaction Aspect. The paper develops the methodological approach to qualitative and quantitative risk assessment at the use of outsourcing in industry based on the transaction costs analysis.*

**Key words:** *Transaction costs, outsourcing, outsourcing risks, industrial goods.*

*Яцына В. В. Моделирование рисков применения аутсорсинга: транзакционный аспект. Статья посвящена разработке методического подхода к проведению качественной и количественной оценки рисков применения аутсорсинга в производственной деятельности на основе анализа транзакционных издержек.*

**Ключевые слова:** *транзакционные издержки, аутсорсинг, риски аутсорсинга, товары промышленного назначения.*



### Література

1. *Волков И.* Вероятностные методы анализа рисков [Электронный ресурс] / И. Волков, М. Грачева. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/finanalysis/invest>.
2. *Логвінова О. П.* Сутність і види аутсорсингового ризику на підприємстві [Електронний ресурс] / О. П. Логвінова – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/35\\_OINBG\\_2012/Economics/6\\_121388.doc.htm](http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2012/Economics/6_121388.doc.htm).
3. *Марцынковский Д. А.* Процессы аутсорсинга в СМК: степень управления, анализ рисков / Д. А. Марцынковский // Компетентность. – 2009. – № 4 (65). – С. 40–47.
4. *Партин Г. О.* Риски аутсорсингу та їх оцінювання / Г. О. Партин, О. В. Дідух // Технологический аудит и резервы производства. – 2013. – № 3/2 (11). – С. 45–48.
5. *Попова А. Ю.* Оценка риска инвестиционного проекта [Электронный ресурс] / А. Ю. Попова. – Режим доступа : <http://ej.kubagro.ru/2006/03/pdf/07.pdf>.
6. *Савчук В. П.* Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций / В. П. Савчук. – К. : Максимум, 2001. – 600 с.
7. *Яцина В. В.* Класифікація ризиків аутсорсингу виробництва промислової продукції / В. В. Яцина // Молодий вчений. – 2014. – № 4 (7). – С. 146–149. – (Серія: Економічні науки).



## ПРО АВТОРІВ

- Аббасова В.** ст. науковий співробітник Інституту інформаційних технологій НАН Азербайджану (Баку, Азербайджанська Республіка)
- Абдурахманова З.** мол. науковий співробітник відділу НІНЕСА Карагандинського економічного університету (Республіка Казахстан)
- Алієв А.** к. екон. н., доцент, завідувач відділу Інституту інформаційних технологій НАН Азербайджану (Баку, Азербайджанська Республіка)
- Артеменко О.** аспірантка кафедри міжнародних економічних відносин Львівської комерційної академії
- Баніт Ю.** к. екон. н., викладач кафедри фінансів Буковинського державного фінансово-економічного університету (Чернівці)
- Безус Р.** к. екон. н., доцент кафедри фінансів Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету (далі – ДДАЕУ)
- Васюга М.** магістрант факультету обліку і фінансів ДДАЕУ
- Волков С.** к. екон. н., доцент кафедри світової економіки і економічної теорії Волгоградського державного технічного університету (Росія)
- Воловик Д.** аспірант кафедри фінансів ДДАЕУ
- Гомотюк О.** д. іст. н., професор, завідувач кафедри документознавства, інформаційної діяльності та українознавства Тернопільського національного економічного університету (далі – ТНЕУ)
- Дацків І.** д. іст. н., професор кафедри міжнародних економічних відносин і міжнародної інформації ТНЕУ
- Демчук Н.** д. екон. н., професор кафедри фінансів ДДАЕУ
- Деревінський В.** д. іст. н., професор кафедри політичних наук Київського національного університету будівництва і архітектури
- Дзюблюк О.** д. екон. н., професор, завідувач кафедри банківської справи ТНЕУ





- Добровольська О.** к. екон. н., доцент кафедри фінансів ДДАЕУ
- Дорохов В.** аспірант кафедри корпоративної безпеки Рязанського державного радіотехнічного університету (Росія)
- Дудкіна О.** к. екон. н., доцент кафедри державного і муніципального управління ТНЕУ
- Єлесіна М.** магістр факультету державного і муніципального управління Фінансового університету при уряді Російської Федерації (Москва, Росія)
- Єрєменко А.** аспірант Російської академії народного господарства і державної служби при президентіві Російської Федерації (Москва, Росія)
- Закірова А.** к. екон. н., доцент кафедри маркетингу та ресторанної справи і готельного бізнесу Almaty Management University (Алмати, Республіка Казахстан)
- Захаров В.** аспірант кафедри корпоративного управління Фінансового університету при уряді Російської Федерації (Москва, Росія)
- Здреник В.** к. екон. н., доцент кафедри менеджменту організацій та інноваційного підприємництва ТНЕУ
- Кириленко А.** асистент кафедри математичних методів та системного аналізу Маріупольського державного університету
- Козирєв В.** аспірант кафедри менеджменту Української академії банківської справи Національного банку України (Суми)
- Куц Г.** д. політ. н., професор кафедри політології, соціології та культурології Харківського національного педагогічного університету ім. Г. Сковороди
- Лазарович М.** д. політ. н., к. іст. н., професор кафедри документознавства, інформаційної діяльності та українознавства ТНЕУ
- Лазарович Н.** викладач Тернопільського кооперативного торговельно-економічного коледжу
- Левшук А.** здобувач кафедри податків та оподаткування Національного університету Державної податкової служби України (Ірпінь)
- Ліповка А.** msc, ст. викладач кафедри менеджменту та підприємництва Almaty Management University (Алмати, Республіка Казахстан)



- Литвин Н.** к. екон. н., доцент кафедри банківського менеджменту та обліку ТНЕУ
- Литвиненко Е.** аспірантка кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана
- Магомадов М.** бакалавр факультету державного та муніципального управління Фінансового університету при уряді Російської Федерації (Москва, Росія)
- Магурчак Т.** аспірантка НДФІ ДННУ «Академія фінансового управління» (Мукачево)
- Макар В.** к. політ. н., доцент кафедри міжнародних відносин Чернівецького національного університету ім. Ю. Федьковича
- Макар Ю.** д. іст. н., професор, завідувач кафедри міжнародних відносин Чернівецького національного університету ім. Ю. Федьковича
- Максимова С.** асистент кафедри фінансів ДДАЕУ
- Малахова А.** к. екон. н., ст. викладач кафедри обліку і аудиту ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет» (Слов'янськ)
- Малахова О.** к. екон. н., доцент кафедри банківської справи ТНЕУ
- Мартиненко О.** ст. викладач кафедри обліку і аудиту ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет» (Слов'янськ)
- Маслій В.** к. екон. н., доцент кафедри економічного аналізу і статистики ТНЕУ
- Маховка В.** асистент кафедри менеджменту і адміністрування Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка
- Микитюк М.** асистент кафедри менеджменту і туризму Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ
- Монолатій І.** д. політ. н., академік АН вищої школи України, професор кафедри політології Інституту історії політології і міжнародних відносин Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника, завідувач кафедри дипломатії та європейської політики Університету Яна Кохановського у Келцах (філія Пйотркув-Трибунальський)



- Морунов В.** к. екон. н., ст. викладач кафедри інформаційних технологій Ленінгорської філії ФДБОЗ ВПО «Казанський національний дослідницький технічний університет ім. А. Н. Туполева-КАІ» (Республіка Татарстан, Росія)
- Недбай В.** д. політ. н., професор кафедри теорії та історії держави і права Національного університету кораблебудування ім. адмірала Макарова (Миколаїв)
- Недошитко І.** к. іст. н., доцент кафедри документознавства, інформаційної діяльності та українознавства ТНЕУ
- Ніпіаліди-Іщик О.** к. екон. н., доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування ТНЕУ
- Павленко О.** к. екон. н., доцент кафедри фінансів ДДАЕУ
- Павлова Г.** к. екон. н., доцент кафедри обліку і аудиту ДДАЕУ
- Павлюк Т.** аспірантка кафедри обліку та аудиту Запорізького національного університету
- Пазізіна К.** к. с.-г. н., доцент кафедри міжнародної економіки ТНЕУ
- Пазізіна С.** к. екон. н., ст. викладач кафедри міжнародної економіки ТНЕУ
- Паранюк Я.** здобувач кафедри менеджменту організацій та інноваційного підприємництва ТНЕУ
- Петрушка О.** к. екон. н., викладач кафедри фінансів ТНЕУ
- Пенцова Н.** аспірантка Харківського гуманітарного університету «Народна українська академія»
- Поліщук І.** к. екон. н., доцент кафедри маркетингу та реклами Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ
- Польовий М.** д. політ. н., професор кафедри соціальних теорій Національного університету «Одеська юридична академія»
- Пономаренко Т.** асистент кафедри організації обліку та аудиту Полтавської державної аграрної академії
- Потравка Л.** к. екон. н., доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів, докторант ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»
- Приходько І.** доктор наук з держ. управління, професор кафедри обліку і аудиту ДДАЕУ



- Рашкєва І.** магістр факультету державного та муніципального управління Фінансового університету при уряді Російської Федерації (Москва, Росія)
- Рудакевич О.** д. політ. н., професор кафедри філософії та політології ТНЕУ
- Савчук Л.** к. екон. н., доцент кафедри обліку у бюджетній та соціальній сфері ТНЕУ
- Сас Б.** к. екон. н., доцент кафедри банківського менеджменту та обліку ТНЕУ
- Сінякова М.** д. психол. н., доцент, директор Інституту кадрового розвитку та менеджменту Уральського державного педагогічного університету (Єкатерінбург, Росія)
- Скорейко Г.** к. іст. н., доцент кафедри історії України Чернівецького національного університету ім. Ю. Федьковича
- Сороківська З.** к. екон. н., доцент кафедри банківської справи ТНЕУ
- Спяк Г.** к. екон. н., доцент кафедри банківського менеджменту та обліку ТНЕУ
- Ткаченко О.** викладач кафедри обліку і аудиту ДДАЕУ
- Ткачук В.** к. екон. н., доцент кафедри банківського менеджменту і обліку ТНЕУ
- Томахів В.** к. політ. н., доцент кафедри філософії та політології ТНЕУ
- Фабіянська В.** к. екон. н., ст. викладач кафедри аудиту та державного контролю Вінницького національного аграрного університету
- Фасолько Т.** аспірантка кафедри економіко-математичних методів ТНЕУ
- Феденько С.** аспірант Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника
- Ходаківська Л.** к. екон. н., доцент кафедри організації обліку та аудиту Полтавської державної аграрної академії
- Чайковський Я.** к. екон. н., доцент кафедри банківської справи ТНЕУ
- Чень Цзюнь** аспірант кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету ім. Т. Шевченка



- Чулкова В.** магістрантка факультету економіки та управління Волгоградського державного технічного університету (Росія)
- Шахвердієва Р.** ст. науковий співробітник Інституту інформаційних технологій НАН Азербайджану (Баку, Азербайджанська Республіка)
- Шнурко А.** асистент кафедри обліку і аудиту ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет» (Слов'янськ)
- Шушпанов Д.** к. екон. н., докторант кафедри управління персоналом і регіональної економіки ТНЕУ
- Щанкін С.** к. екон. н., доцент кафедри економіки та управління в будівництві Національного дослідницького Мордовського державного університету ім. Н. П. Огарьова (Саранськ, Республіка Мордовія, Росія)
- Щербяк Ю.** д. пед. н., професор кафедри документознавства, інформаційної діяльності та українознавства ТНЕУ
- Яцина В.** асистент кафедри загальної економічної теорії Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»



## ЗМІСТ

### Частина 1

#### ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

*Безус Р.*

Напрямки підвищення ефективності виробництва органічної продукції.....4

*Воловик Д.*

Теоретичні засади оптимізаційного моделювання ресурсного потенціалу аграрних підприємств..... 11

*Демчук Н.*

Стратегічне планування та організаційно-економічний механізм інвестиційної діяльності харчових підприємств.....17

*Дзюблюк О.*

Антикризові заходи монетарної політики ФРС США: національні особливості і глобальні перспективи.....25

*Добровольська О.*

Кооперативна та банківська системи кредитування на сучасному етапі розвитку економіки.....35

*Дудкіна О.*

Планування території: аспекти забезпечення збалансованого розвитку регіонів.....42

*Здреник В.*

Сутність фінансових інвестицій як об'єкта обліку: проблеми та шляхи їх розв'язання.....51

*Литвин Н.*

Проблемні аспекти бухгалтерського обліку кредитних операцій банків.....60

*Максимова С.*

Розвиток дорадництва аграрної сфери економіки.....67



*Малахова О.*

Організація проектного фінансування в Україні:  
проблеми теорії і практики.....73

*Маслій В.*

Оцінка стійкості процесу іноземного інвестування  
за видами економічної діяльності.....86

*Ніпіаліді-Іщук О.*

Влада і бізнес: ефективні методи регуляторної політики  
у сфері підприємницької діяльності.....94

*Павленко О.*

Страховання ризиків у зерновому елеваторному господарстві  
в умовах сталого розвитку.....102

*Пазізіна С., Пазізіна К.*

Гармонізація українських стандартів якості з європейськими  
як механізм підвищення конкурентоспроможності продукції  
агропромислового комплексу.....108

*Паранюк Я.*

Система ризиків інноваційної діяльності підприємства.....115

*Приходько І., Павлова Г., Васюта М.*

Трансакційні витрати як інноваційний об'єкт обліку і контролю.....121

*Савчук Л.*

Реалізація стратегії оптимізації системи оподаткування бізнесу  
в Україні: реалії та перспективи.....130

*Сорокієвська З.*

Характерні риси і проблеми розвитку мікрокредитування в Україні.....138

*Сняк Г., Сас Б.*

Інформаційне забезпечення кредитної діяльності банку  
в контексті її оптимізації.....146

*Ткаченко О.*

Оздоровлення неплатоспроможних аграрних підприємств:  
джерела та етапи.....155



*Ткачук В.*

Банківська система як інструмент реалізації соціальних функцій грошей.....161

*Фасолько Т.*

Моделювання динаміки державного боргу в руслі інтенсифікації економічного зростання.....169

*Чайковський Я.*

Напрямки вдосконалення методики аналізу кредитоспроможності боржника-юридичної особи..... 176

*Шушпанов Д.*

Трактування здоров'я населення: соціально-економічний контекст..... 189

## ІСТОРИЧНІ НАУКИ

*Гомотюк О.*

Тарас Шевченко, історична наука та завдання національно-державного відродження.....198

*Дацків І.*

Концептуальні засади організації і функціонування дипломатичної служби України в добу Центральної Ради.....210

*Деревінський В.*

Економічні аспекти діяльності В. Чорновола у 1990-х роках.....219

*Лазарович М., Лазарович Н.*

Українські Січові Стрільці у фронтових умовах другої половини 1914 – початку 1915 року.....225

*Макар Ю., Макар В.*

Двічі позбавлені історичної батьківщини, або гірка доля холмсько-підляських українців.....237

*Недошитко І.*

Українська діаспора Сполучених Штатів Америки (1991–2013 роки): джерелознавчий аспект проблеми..... 253

*Щербяк Ю.*

Просвітительська діяльність митрополита Андрея Шептицького.....264





## ПОЛІТИЧНІ НАУКИ

*Куц Г.*

Пріоритетність ідеї змін у сучасному політичному дискурсі:  
темпоральний аспект.....271

*Лазарович М.*

До питання про методологію наукового аналізу державної етнополітики.....280

*Монолатій І.*

Освіта як коригувальний фактор міжетнічних взаємин  
у західноукраїнському регіоні в імперську добу.....303

*Недбай В.*

Нові можливості та виклики впливу ЗМІ на політичне життя  
в інформаційну епоху.....313

*Польовий М.*

Джерела сучасного політичного тероризму в демократичних країнах..... 319

*Рудакевич О.*

Формування національної політичної культури в контексті цінностей  
Європейського Союзу.....328

*Томахів В.*

Трансформація політичного режиму в незалежній Україні:  
загальні тенденції, особливості дефініцій.....336

## РЕЦЕНЗІЇ

*Скорейко Г.*

Літопис трагедії холмсько-підляських українців.....343

*Про авторів.....349*



## Частина 2

*Абдурахманова З.*

Розвиток галузей національної економіки (промисловості)  
у системі світогосподарських зв'язків.....4

*Алієв А., Шахвердієва Р., Аббасова В.*

Концептуальні основи розроблення механізмів управління  
інноваційних технопарків.....14

*Артеменко О.*

Моделі людської поведінки і класифікація економічних агентів  
у контексті економічної безпеки держави.....28

*Волков С., Чулкова В.*

Вплив корпоративної соціальної відповідальності  
на сталий розвиток регіону.....37

*Дорохов В.*

Класифікація порушників як етап менеджменту репутаційних ризиків  
унаслідок інцидентів інформаційної безпеки.....42

*Єлссіна М., Магомадов М.*

Проблеми вдосконалення законодавчого регулювання ДПП  
для модернізації виробництва в Тамбовській області.....51

*Єременко А.*

Сучасні тенденції розвитку сфери послуг і фактори,  
що впливають на її формування: регіональний аспект.....59

*Кириленко А.*

Моделювання оцінки ефективності діяльності банку.....67

*Козирєв В.*

Вплив фінансових конгломератів на розвиток  
міжнародних фінансових центрів.....74

*Лазарович М.*

Російська національна меншина України у XIX – на початку XX століття:  
соціально-економічний вимір.....84



<i>Левциук А.</i> Удосконалення оподаткування малого бізнесу з метою легалізації та виведення з тіні його господарської діяльності.....	95
<i>Ліповка А., Закірова А.</i> Реалізація функцій управління людськими ресурсами в проєктній роботі.....	103
<i>Литвиненко Е.</i> Методика та організація контролю нефінансових активів бюджетних установ.....	108
<i>Магурчак Т.</i> Аудит державних фінансів.....	114
<i>Мартиненко О., Малахова А., Шнурко А.</i> Сутність правових основ лізингових операцій в Україні.....	123
<i>Маховка В.</i> Сільський (зелений) туризм як напрям розвитку сільських територій у Полтавській області.....	130
<i>Микитюк М.</i> Корпоративне екологічне управління як складова загальної системи корпоративного управління організаціями.....	141
<i>Морунов В.</i> Вплив податкового контролю як складової системи внутрішнього контролю на економічну безпеку організації.....	146
<i>Павлюк Т.</i> Організація та управління експортною діяльністю на машинобудівному підприємстві.....	155
<i>Петрушка О., Баніт Ю.</i> Модернізація системи бюджетного інвестування в умовах поглиблення ринкових трансформацій.....	166
<i>Пенцова Н.</i> Економічне мислення як фундамент сучасного господарювання закладів післядипломної педагогічної освіти.....	179



<i>Поліщук І.</i> Застосування логістичної концепції кадрового менеджменту.....	186
<i>Потравка Л.</i> Сутність, зміст та етапи трансформації соціально-економічної системи.....	192
<i>Раїшкєєва І., Захаров В.</i> Застосування моделі життєвого циклу І. Адізеса в компанії «Татнефть».....	201
<i>Сінякова М.</i> Професійний розвиток трудових мігрантів як найважливіший напрям міграційної політики Свердловської області.....	206
<i>Фабіянська В.</i> Сутність організації бухгалтерського обліку.....	214
<i>Феденько С.</i> Фінансова доступність медичних послуг.....	223
<i>Ходаківська Л., Пономаренко Т.</i> Внутрішньогосподарський контроль збереження і використання матеріальних ресурсів.....	229
<i>Чень Цзюнь</i> Економічне співробітництво КНР і АСЕАН.....	237
<i>Щанкін С.</i> Конкурентоспроможність як фактор інноваційного розвитку регіонального ринку (на прикладі Республіки Мордовія).....	242
<i>Яцина В.</i> Модельовання ризиків застосування аутсорсингу: трансакційний аспект.....	252
<i>Про авторів.....</i>	263



## Редакційна колегія:

*Адамович Сергій Васильович,*

доктор історичних наук, професор кафедри теорії та історії держави і права Юридичного інституту Прикарпатського університету ім. В. Стефаника;

*Брич Василь Ярославович,*

доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи Тернопільського національного економічного університету, академік Академії економічних наук;

*Гомотюк Оксана Євгенівна,*

доктор історичних наук, професор, завідувач кафедри документознавства, інформаційної діяльності та українознавства Тернопільського національного економічного університету;

*Гончарук Тетяна Вікторівна,*

доктор філософських наук, професор, завідувач кафедри філософії та політології Тернопільського національного економічного університету;

*Гринчуцький Валерій Іванович,*

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємств і корпорацій Тернопільського національного економічного університету;

*Гуцал Ігор Степанович,*

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету (заст. головного редактора);

*Дацків Ігор Богданович,*

доктор історичних наук, професор кафедри міжнародних економічних відносин та міжнародної інформації Тернопільського національного економічного університету;

*Деревінський Василь Федорович,*

доктор історичних наук, професор кафедри політичних наук Київського національного університету будівництва і архітектури;

*Дзюблюк Олександр Валерійович,*

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри банківської справи Тернопільського національного економічного університету;

*Куц Галина Михайлівна,*

доктор політичних наук, професор кафедри політології, соціології та культурології Харківського національного педагогічного університету ім. Г. Сковороди;



*Лазарович Микола Васильович,*

доктор політичних наук, професор кафедри документознавства, інформаційної діяльності та українознавства Тернопільського національного економічного університету, заслужений працівник освіти України (головний редактор);

*Макар Юрій Іванович,*

доктор історичних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних відносин Чернівецького національного університету ім. Ю. Федьковича, заслужений діяч науки і техніки України;

*Мельник Алла Федорівна,*

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри державного і муніципального управління Тернопільського національного економічного університету, заслужений діяч науки і техніки України;

*Микитюк Петро Петрович,*

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та інноваційного підприємництва Тернопільського національного економічного університету;

*Монолатій Іван Сергійович,*

доктор політичних наук, академік АН вищої школи України, професор кафедри політології Інституту історії політології і міжнародних відносин Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника, завідувач кафедри дипломатії та європейської політики Університету Я. Кохановського у Келцах (філія Пйотркув-Трибунальський).

*Падалка Сергій Семенович,*

доктор історичних наук, професор, провідний науковий співробітник Інституту історії України Національної академії наук України;

*Польовий Микола Анатолійович,*

доктор політичних наук, професор кафедри соціальних теорій Національного університету «Одеська юридична академія»;

*Рудакевич Олег Михайлович,*

доктор політичних наук, професор кафедри філософії та політології Тернопільського національного економічного університету;

*Томахів Володимир Ярославович,*

кандидат політичних наук, доцент кафедри філософії та політології Тернопільського національного економічного університету (відповідальний секретар);

*Щерб'як Юрій Адамович,*

доктор педагогічних наук, професор кафедри документознавства, інформаційної діяльності та українознавства Тернопільського національного економічного університету.

Наукове видання

# УКРАЇНСЬКА НАУКА:

МИНУЛЕ,

СУЧАСНЕ,

МАЙБУТНЄ

Випуск 19  
Частина 2  
2014

Літературний редактор: *Богдан Мельничук*

Комп'ютерна верстка: *Юрія Хомацького*

---

Підписано до друку 26. 11. 2014. Формат 60x80/16.  
Папір офсетний. Друк офсетний. Гарнітура Times.  
Умовно-друк. арк. 16,51. Облік.-вид. арк. 19,43.  
Зам. № 71-14. Наклад 300 прим.

м. Тернопіль, вул. Микулинецька, 46а / 315;  
тел. 0977659417

Свідоцтво державної реєстрації засобу масової інформації:  
серія КВ № 12330-1214Р від 21. 02. 2007 р.,  
видане Міністерством юстиції України

Друк з оригінал-макету замовника.  
Віддруковано СПД Процюк Ю. М.  
Свідоцтво ВОО № 778628 від 12.10.2004 р.

# Фахові видання Тернопільського національного економічного університету

**«Вісник THEU»**  
 видається з 1996 р.  
 Входить до переліку фахових видань Вищої атестаційної комісії у галузі економічних наук (постанова ВАК України № 1-05/4 від 14 жовтня 2009 р.).  
 Головний редактор: Алла Федорівна Мельник, д. е. н., професор.  
 Адреса редакції: 46009, м. Тернопіль, вул. Лявська 11 («Вісник THEU»).  
 Тел.: (0352) 475076  
 e-mail: tneu\_visnuk@ukr.net

**Журнал «Світ фінансів»**  
 видається з 2004 року.  
 Фаховий з економічних наук.  
 Періодичність видання - 4 рази на рік.  
 Головний редактор **Крисоватий Андрій Горович**, д. е. н., професор.  
 Адреса редакції: 46009, м. Тернопіль, вул. Лявська, 11 (кафедра фінансів).  
 Тел. (0352) 47-50-77.  
 e-mail: svitfin@tane.edu.ua,  
<http://www.financeworld.com.ua>.

**Всеукраїнський науковий та соціально-психологічний часопис «Психологія і суспільство»**  
 видається з 2000 р.  
 Входить до переліку фахових видань Вищої атестаційної комісії у галузі філософських, психологічних і соціологічних наук (постанова ВАК України № 1-05/3 від 14 квітня 2010 р.).  
 Періодичність видання – 4 рази на рік.  
 Головний редактор: Анатолій Васильович Фурман, д. психол. н., професор.  
 Адреса редакції: 46009, м. Тернопіль, вул. Лявська, 1, к. 4.  
 Тел.: (0352) 47-50-50 (вн.) 10-179  
 e-mail: anatolij\_furman@yahoo.com, prfurman@yandex.ua  
<http://psm.ucoz.ua>

**Збірник «Наука молода»**  
 видається з 2003 р.  
 Входить до переліку фахових видань Вищої атестаційної комісії у галузі економічних наук (постанова ВАК України №1-05/4 від 14 жовтня 2009 р.).  
 Періодичність видання – 2 рази на рік.  
 Головний редактор: Богдан Петрович Адамик, к. е. н., доцент.  
 Адреса редакції: 46009, м. Тернопіль, вул. Лявська, 11, Рада молодих вчених THEU.  
 Тел.: (0352) 47-50-50 (вн.) 11-348  
 e-mail: rmv\_tneu@ukr.net

**«Журнал європейської економіки»**  
 видається з 2001 р.  
 Входить до переліку фахових видань Вищої атестаційної комісії у галузі економічних наук (постанова ВАК України № 1-05/2 від 10 березня 2010 р.).  
 Періодичність видання – 4 рази на рік (українською, російською та англійською мовами).  
 Головний редактор: Свєтлєна Васильовна Савельєва, д. е. н., професор.  
 Адреса редакції: 46009, м. Тернопіль, бульв. Т. Шевченка, 9, к. 35  
 Тел.: (0352) 43-52-39  
 e-mail: jee@cecis.tane.edu.ua

**Міжнародний науково-технічний журнал «Комп'ютери»**  
 видається з 2002 р.  
 Входить до переліку фахових видань Вищої атестаційної комісії (постанова ВАК України № 1-05/3 від 14 квітня 2010 р.).  
 Періодичність видання - 4 рази на рік (українською та англійською мовами).  
 Головний редактор: Анатолій Олександрович Саченко, д. т. н., професор.  
 Адреса редакції: 46009, м. Тернопіль, майдан Перемоги, 3, НДІ інтегральних комп'ютерних систем.  
 Тел.: (0352) 43-60-38  
 e-mail: orgcom@idaacs.net

**«Економічний аналіз» (збірник наукових праць кафедри економічного аналізу)**  
 видається з 1993 р.  
 Входить до переліку фахових видань Вищої атестаційної комісії у галузі економічних наук (постанова ВАК України №1-05/4 від 14 жовтня 2009 р.).  
 Періодичність видання – 2 рази на рік.  
 Головний редактор: Степан Іванович Шарабан, д. е. н., професор.  
 Адреса редакції: 46009, м. Тернопіль, вул. Лявська, 11, к. 2420, кафедра економічного аналізу і статистики.  
 Тел.: (0352) 47-50-50 (вн.) 312-309  
 e-mail: analysis\_tdeu@yahoo.com  
<http://www.econat.ua>

**Збірник «Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє»**  
 видається з 2000 р.  
 Входить до переліку фахових видань Вищої атестаційної комісії у галузі економічних наук.  
 Періодичність видання – раз на рік.  
 Головний редактор: Микола Васильович Лазарович, к. істор. н., доцент.  
 Адреса редакції: 46009, м. Тернопіль, майдан Перемоги, 3, корп. 3, каб. 3205.  
 Тел.: (0352) 47-50-50 (вн.) 13-283

**Збірник «Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України»**  
 видається з 1997 р.  
 Входить до переліку фахових видань Вищої атестаційної комісії у галузі економічних наук (постанова ВАК України №3-05/6 від 6 жовтня 2010 р.).  
 Періодичність видання – раз на рік.  
 Головний редактор: Сиген Петрович Качан, к. е. н., професор.  
 Адреса редакції: 46009, м. Тернопіль, вул. Лявська, 11, кафедра управління персоналом і регіональної економіки  
 Тел.: (0352) 47-50-74  
 e-mail: upire@mail.ru

*Частина коштів, отриманих від реалізації видавничого проекту, буде передано для українських вояків.*

**СЛАВА УКРАЇНІ!  
ГЕРОЯМ СЛАВА!**



**СЛАВА НАЦІЇ!  
СМЕРТЬ ВОРОГАМ!**