

Економічні науки

НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП



МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП

Засновано у 2001 р.

Випуск 1(15)

Київ 2007

УДК 330-339; 321.7; 159.9
ББК 65.9(4УКР)я43
М43

Редакційна колегія

Головатий М. Ф., д-р політ. наук, проф. — головний редактор
Антонюк О. В., д-р політ. наук, проф. — заступник головного редактора
Саввич І. Г., канд. філол. наук — відповідальний редактор
Марусєва О. А. — відповідальний секретар
Чирков В. М. — відповідальний редактор за випуск

Економічні науки і менеджмент

Захожай В. Б., д-р екон. наук, проф., Федоренко В. Г., д-р екон. наук, проф., Титова Н. А., д-р екон. наук, проф., Дахно І. І., д-р екон. наук, проф., Баєва О. В., д-р біол. наук, проф., Дмитренко Г. А., д-р екон. наук, проф., Ніколенко Ю. В., д-р екон. наук, проф., Криклій А. С., д-р екон. наук, проф., Куроченко О. В., д-р екон. наук, проф.

Політичні науки

Головатий М. Ф., д-р політ. наук, проф., Антонюк О. В., д-р політ. наук, проф., Бабкіна О. В., д-р політ. наук, проф., Горбатенко В. П., д-р політ. наук, проф., Кирилюк Ф. М., д-р філос. наук, проф., Храмов В. О., д-р політ. наук, проф., Шуба О. В., д-р політ. наук, проф.

Психологічні науки

Балл Г. А., д-р психол. наук, проф., Охременко О. Р., д-р психол. наук, проф., Ложкін Г. В., д-р психол. наук, проф., Приходько Ю. О., д-р психол. наук, проф., Гайченко В. А., д-р біол. наук, проф., Чуприков А. П., д-р мед. наук, проф., Сагач Г. М., д-р пед. наук, проф.

Юридичні науки

Бабкін В. Д., д-р юрид. наук, проф., Коваленко В. В., д-р юрид. наук, проф., Марчук В. М., д-р юрид. наук, проф., Скрипник О. В., д-р юрид. наук, проф., Александров Ю. В., канд. юрид. наук, проф., Корнієнко М. І., канд. юрид. наук, проф.

Міжрегіональна Академія управління персоналом.

М43 Наукові праці МАУП / Редкол.: М. Ф. Головатий (голов. ред.) та ін. — К. : МАУП, 2001. — Вип. 1. — ISBN 966-608-120-2

Вип. 1(15). — 2007. — 172 с. — Бібліогр. в кінці ст. — ISBN 978-966-608-798-3

У збірнику наукових праць публікуються статті науковців, які займаються проблемами розвитку економіки і менеджменту, політології, психології і права.

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

Збірник "Наукові праці МАУП" зареєстровано Державним комітетом інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України (свідоцтво від 11.04.02 за № 6048, серія КВ) як наукове видання, у якому висвітлюються результати наукових досліджень в галузях економіки, менеджменту, політології, соціології, психології, права, матеріалів наукових конференцій.

Вищою атестаційною комісією України "Наукові праці МАУП" визнано як фахове видання з економічних і психологічних наук (за постановою Президії ВАК України № 1-05/6 від 14 червня 2007 р.).

ББК 65.9(4УКР)я43+88я43

ISBN 966-608-120-2
ISBN 978-966-608-798-3

© Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП), 2007

ЗМІСТ

| | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ І МЕНЕДЖМЕНТ | 5 | Олійник А. П. Проблеми оподаткування особистих селянських господарств при формуванні ринкових відносин | 58 |
| Філіптов М. І. Деякі питання поліпшення умов бізнес-середовища в Україні (на прикладі ринкової ситуації у легкій промисловості) | 5 | ПОЛІТИЧНІ НАУКИ | 62 |
| Кругляк Б. С., Гуменюк А. Ф. Переоцінка основних засобів: бухгалтерський аспект | 9 | Гольцов А. Г. Експансіоністська геостратегія держав: теоретичні аспекти | 62 |
| Берестецька Л. М. Проблеми фінансування малого бізнесу в Україні | 13 | Карнаух А. А. Проблеми становлення сучасної політичної культури в Україні | 68 |
| Щепкіна С. П. Проблеми забезпечення безпеки ігрового бізнесу в Україні | 17 | Нальотов А. А. Політична ситуація в Україні: аналіз основних тенденцій | 74 |
| Рябченко І. М., Моїсеєнко Н. В., Дозорова О. Ю. Автоматизоване управління фізичними процесами, що протікають у системах подачі й розподілу води в аварійних ситуаціях (математична модель) | 24 | Коваленко С. С. Геополітична доктрина Гетьмана Богдана Хмельницького | 84 |
| Купратий В. І. До питання рівня життя населення Хмельницької області | 28 | Золін А. О. Політична субкультура: теоретико-методологічні проблеми | 90 |
| Тіунов В. М., Іващенко Ю. Ю., Насонова Н. О. Соціальний аспект здійснення організаційних перетворень на підприємстві | 32 | Дмитренко О. С. Громадська думка як чинник демократизації політичної системи України | 95 |
| Утвенко В. В. Фінансова система міст Гетьманату другої половини XVII – початку XVIII століття | 38 | Мироненко С. В. Політологічний аналіз теорії дослідження парламентаризму: умови розвитку в сучасній Україні | 100 |
| Штефан Л. В., Кошелєва В. С. Бізнес-план як один з невід'ємних компонентів функціонування підприємства | 43 | Бойко С. С. Етнократія як суспільно-політичне явище: постановка наукової проблеми | 105 |
| Тупкало В. М. Тенденції розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні | 47 | Загоруй Г. В. Про специфіку інтегрування в загальноукраїновий контекст меншинських народів-етносів | 110 |
| Свиноус І. В. Зайнятість в особистих селянських господарствах як спосіб виживання при формуванні ринкових відносин | 53 | Юсифов Вугар Адиль оглы Взаимоотношения современных институтов гражданского общества и политической системы в Азербайджане | 114 |

| | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| ЮРИДИЧНІ НАУКИ | 119 | Кубрак П. М. Теоретичні і практичні аспекти проблеми доказування у кримінальному судочинстві | 144 |
| Кондракова С. П. Застосування Конституції України при здійсненні правосуддя | 119 | Кривов В. Г. Соціально-правові гарантії права громадян на працю в Україні | 150 |
| Семаков Г. С. Забезпечення і гарантії якості вищої освіти в контексті Болонської декларації | 124 | Пелих О. Л. Проблема відмежування кримінального аборту від умисного вбивства | 158 |
| Низенко Е. І. Загальнотеоретичні характеристики окремих напрямів захисту конфіденційної інформації від злочинних посягань | 127 | Турська М. В. Забезпечення відшкодування збитків, завданих злочином, у кримінальному судочинстві України | 162 |
| Прилуцький Р. Б. Щодо розмежування господарського та цивільного права | 133 | Відомості про авторів | 168 |
| Авсієвич А. В. Деякі аспекти укладання зовнішньоекономічних договорів (контрактів) | 140 | | |

УДК 658.114+338.45+68

М. І. ФІЛІПОВ

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

ДЕЯКІ ПИТАННЯ ПОЛІПШЕННЯ УМОВ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ (на прикладі ринкової ситуації у легкій промисловості)

Наукові праці МАУП, 2007, вип. 1(15), с. 5–8

Розглянуто деякі питання, що стосуються подальшого покращання умов функціонування підприємств в умовах динамічного розвитку товарного виробництва та глобалізації ринків на прикладі розвитку легкої промисловості України. Встановлено необхідність державного регулювання механізму роботи виробничих структур.

Досвід західних країн з ринковою економікою свідчить, що роль підприємництва і приватного капіталу є ключовою для економічного розвитку держави та поліпшення добробуту її громадян. Саме тому розв'язання проблеми покращання бізнес-середовища за рахунок створення сприятливих умов для функціонування підприємств є важливим завданням державної політики.

Покращання умов бізнес-середовища заслуговує на пріоритетне значення серед інших проблем з огляду на його важливість для забезпечення поточних і майбутніх темпів росту держави. Будь-яке зволікання з боку уряду призведе до збереження існуючих негативних явищ (наприклад, низької конкурентоспроможності національних суб'єктів підприємництва) і зумовить подальше відставання української економіки від інших держав, які активно вдосконалюють своє бізнес-середовище.

Величезне значення цільової підтримки державою вітчизняного виробника неможливо пере-

оцінити, особливо у наш час — у період переходу до ринкових відносин.

Відсутність виваженої державної політики і практики щодо ефективної підтримки національного виробника яскраво ілюструє сучасне становище галузі легкої промисловості України.

Головним недоліком планової економіки колишнього СРСР завжди вважався пріоритет виробництва засобів виробництва та ігнорування інтересів кінцевого споживача. У результаті цього Україна отримала у спадщину важкі структурні диспропорції, які треба було виправляти. Нагадаємо, що за період з 1991 по 2000 р. питома вага товарів народного споживання у промисловому виробництві скоротилася вдвічі, що свідчило про зростання глибоких структурних диспропорцій у промисловості за рахунок зростання частини сировинних, енерго- та матеріалоємних галузей. Виробництво значної кількості видів товарів широкого вжитку легкої промисловості або скоротилося до критичного рівня, або зупинилося зовсім.

До 2003 р. динаміка обсягів виробництва продукції легкої промисловості характеризувалася постійним спадом, причому найбільшим серед усіх промислових галузей. За 1991–2005 рр. питома вага галузі в обсязі промислового виробництва скоротилася більш ніж у 16 разів. Так, виробництво тканин становило 7 %, взуття — 5 %, трикотажних виробів 2 % від рівня 2000 р. [4; 5].

Наведені дані переконливо доводять, що виробництво товарів народного споживання знаходиться на краю прірви. Певні позитивні зрушення є лише результатом поліпшення економічних показників окремих підприємств, а тому не можуть свідчити про будь-яку стійку динаміку галузі в цілому.

Аналіз сучасного стану і динаміки промислового виробництва дає змогу окреслити найболючіші проблеми, що перешкоджають національному товаровиробнику.

Основною причиною зростання кризових явищ є окупація внутрішнього ринку зарубіжними товарами народного споживання, яка спричинена передчасною та надто ліберальною зовнішньоторговельною політикою держави, без урахування відповідних економічних і нормативно-правових заходів, спрямованих на захист вітчизняного виробника. А вже надалі тіньове виробництво і контрабанда в Україну завершили свою чорну справу.

Треба відзначити, що основними експортерами в Україну є Китай, Турція, Індія. Тільки в Китаї виробляється 6 млрд пар взуття на рік — це 60 % світового виробництва. Але таке досягнення стало результатом чітко побудованої державної політики у напрямку підтримки національного виробництва та експорту товарів легкої промисловості. Якщо виробник підвищує обсяги виробництва та експорту, він звільняється від податків. Сировина, що не виробляється у Китаї, завозиться в країну без митного збору та ПДВ [2].

Отже, найбільші обсяги взуття постачає Китай. Тільки за перше півріччя 2005 р. з КНР надійшло 67,1 млн пар, а з Італії (для порівняння) — 200 тис. пар взуття. Зменшити такий агресивний імпорт із Китаю можна за допомогою впровадження квот. Так, наприклад, Європейська Співдружність і США у 2005 р. встановили квоти на імпорт виробів легкої промисловості китайського виробництва, захищаючи таким чином своїх виробників. Водночас український уряд, стимулюючи згаданий імпорт, тим самим підтримує виробництво в Китаї, Туреччині, Індії.

Внаслідок такої невиваженої політики держава створює односторонні необґрунтовані преференції для імпортерів, нерівні конкурентні умови, а також сприяє тому, щоб ринок був переповнений дешевим неякісним імпортом, замість того, щоб створити сприятливі умови для роботи вітчизняним виробникам шляхом розумного квотування, введення високого ввізного мита, а вже після насичення ринку власною продукцією — допустити у країну імпортерів.

На думку експертів, 2005-й став рекордним роком щодо обсягів офіційного імпорту взуття в Україну (понад 130 млн пар взуття). Перед цим найвищу ступінь легалізації вітчизняного ринку було зафіксовано у 2002 р., коли у країну було завезено 100 млн пар взуття. Причиною цього стало значне полегшення імпортних постачань, оскільки за ініціативою Кабінету Міністрів у березні 2005 р. Верховна Рада прийняла Закон України “Про внесення змін у Митний тариф України”, згідно з яким було зменшено ставки ввізного мита на взуття: пільгова — з 25 до 10 %, повна — з 30 до 10 %. Нагадаємо, що починаючи з 2000 р. імпортери постачали у країну взуття за символічною інвойсною ціною — 0,5–1,6 дол. США за пару. Розуміючи, що конкурувати з дешевим імпортом неможливо, вітчизняні виробники почали спішно “ховатися у тень”. Після того, як митники у 2000 р. почали контролювати ціни на ввізне взуття, інвойсні ціни підвищилися у середньому до 7,8 дол. за пару, тобто наблизилися до рівня собівартості. Це означало, що імпортерам стало не вигідно постачати взуття інакше, ніж контрабандним способом.

Контрабандна продукція і продукція, що виробляється тіньовими структурами, значно дешевша, ніж у легального виробника, за рахунок несплати податків і порівняно низької якості товарів, що пропонуються нашому споживачеві. Зрозуміло, що безконтрольний імпорт товарів призводить до недовраховування коштів у бюджеті України. При цьому треба зважати на те, що виробничі потужності українських підприємств використовуються лише на 15–30 %.

Не меншу шкоду завдає нерегульований вивіз сировини легкої промисловості. Значно погіршується конкурентоспроможність вітчизняної продукції легкої промисловості завдяки підвищенню її собівартості. Спричинюють це штучне підвищення тарифів на енергоносії, транспортні перевезення, незрозуміла кредитно-фінансова політика банків, відсутність ефективної державної політики регулювання ринкових відносин.

Розширенню внутрішнього ринку України, підвищенню гнучкості виробників, виходячи з коливань попиту, не сприяє також розрив процесу товарообігу через ліквідацію ланки оптової торгівлі.

Важливим тягарем для українського товаровиробника є податкова система, а також втрата ринків сировини і збуту в межах колишнього СРСР. Успішному здійсненню структурної перебудови, підвищенню конкурентоспроможності продукції перешкоджає практика розукрупнення і деспеціалізації виробництва, руйнування великих народногосподарських комплексів.

Загальною проблемою багатьох вітчизняних підприємств, яка особливо гостро постає перед виробниками товарів народного споживання, є низький рівень виробничого менеджменту і маркетингу. Вкрай негативну роль відіграла фактична відмова функціональних міністерств від функції планування. Недостатньо уваги приділяється рекламі.

Перелічені вище проблеми багато в чому заго-строюються через втрату керованості процесами в галузі з боку державних органів, через відсутність відповідних ефективних інституцій на галузевому рівні.

У цих умовах вітчизняні виробники змушені мобілізувати свої зусилля на пошук нових партнерів, джерел постачання необхідної сировини, матеріалів, обладнання та замовників на продукцію. В умовах стагнації внутрішнього ринку в Україні ринок ближнього та дальнього зарубіжжя — один із не багатьох виборів, що залишається [3].

Наприклад, ринок шкіряної продукції Західної Європи і США досить жорсткий щодо конкурентної боротьби, має свої давні традиції, налагоджені та стабільні зв'язки між виробниками, оптовими посередниками і споживачами.

Позитивними чинниками, які сприятимуть виходу на західні ринки, є висока якість запропонованих продуктів, наявність відповідних сертифікатів якості, зниження собівартості та помірні ціни. Для українських підприємств вихід на зовнішні ринки є одним із пріоритетних напрямів діяльності. Основними мотивами, що спонукають підприємства до експорту в даному разі, є скорочення попиту на внутрішньому ринку, надлишок виробничих потужностей, намагання завоювати нових споживачів, вихід на ринки з новою конкурентоспроможною продукцією, досягнення максимальної прибутковості.

Аналіз обсягів експорту в розрахунку на душу населення за 2003–2005 рр. свідчить, що цей по-

казник порівняно з Польщею втричі менший, а порівняно з Угорщиною — в 10 разів менший. Таку ситуацію можна пояснити неконкурентоспроможністю українських товарів на світовому ринку через такі причини [1]:

- висока енергоємність вітчизняної продукції через зношеність основних виробничих фондів і використання старих технологій. Так, на один долар валового внутрішнього продукту (ВВП) Україна витрачає у 5,5 раза більше енергоресурсів, ніж країни Центральної Європи, і в 12 разів більше, ніж країни Організації економічного співробітництва та розвитку;
- недостатній внутрішній попит різко обмежує використання всіх виробничих потужностей підприємств, у результаті чого підвищуються питомі витрати на одиницю продукції;
- багато великих вітчизняних підприємств утримують на балансі об'єкти соціальної сфери (житлові будинки, дитячі садки, бази відпочинку, лікарні тощо). Витрати на їх утримання збільшують собівартість кінцевої продукції. Тому ціни на окремі види вітчизняної продукції на 30–70 % перевищують ціни міжнародних ринків;
- чинні схеми фінансування експорту не досконалі: високі відсоткові ставки, обмежений доступ до кредитів призводять до того, що українським підприємствам-експортерам фінансові ресурси коштують у 6–10 разів дорожче, ніж для західних конкурентів;
- ефективність управління підприємством не відповідає стандартам сучасного менеджменту, оскільки вимушене пристосування до поточної кон'юнктури ринку замінює довгострокову стратегію розвитку.

Головною причиною зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняних товарів (у тому числі продукції легкої промисловості України) є, на наш погляд, занадто ліберальна політика “відкритих дверей” щодо внутрішнього національного ринку в умовах серйозного занепаду виробничо-технічної бази наших підприємств через дефіцит належних інвестиційних вкладень. Особливо це стосується браку зарубіжних інвестицій, які різко зменшились через нестабільний розвиток економіки України, сумнівні державні гарантії повернення вкладених коштів і низький рівень платоспроможності населення.

Відомо, що діяльність підприємства як визначального елемента ринкової економіки ґрунтуєть-

ся на різних формах конкуренції та обмеженому втручанні в господарську діяльність державних органів. Водночас динамічний розвиток товарного виробництва і монополізація ринків зумовлюють необхідність здійснення активної державної політики, потребують виваженого регулювання соціально-економічними процесами, що відбуваються в Україні. Адже державне регулювання механізму функціонування виробничих структур у край актуальне та необхідне в період переходу країни до ринкових відносин, в умовах посилення монополізму і зниження ділової активності.

Тільки об'єднання зусиль розрізаних великих, середніх і малих підприємств та окремих підприємців у потужну продуктивну силу, спрямовану на подолання економічної кризи та реалізацію ідеї відбудови національного товаровиробництва, спроможне покласти край кризі і закласти міцні підвалини для динамічного і тривалого економічного зростання.



Література

1. Азов Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. — М.: Центр экономики и права, 1996. — 208 с.
2. Бородиня О. Тенденції розвитку вітчизняної легкої промисловості // Легка промисловість. — 2003. — № 4. — С. 4–5.
3. Матвеев В. Старый друг лучше новых мук или нелегкие времена легкой промышленности // БиП. — 2001. — № 22. — С. 8.
4. Статистичний щорічник України за 2003 рік / Державний комітет статистики України. — К.: ТОВ "Консультант", 2004. — 631 с.
5. Черній Ю. Підсумки роботи легкої промисловості України в 2003 р. // Легка промисловість. — 2004. — № 1. — С. 5–6.
6. Фролова В. Обуть Украину // Бизнес. — 2005. — № 36, сент. — С. 83–88.

Питання підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації ринків набуває величезного значення. Особливою мірою це стосується підприємств галузі легкої промисловості України. Найважливіша проблема пристосування до ринкового господарювання зумовлює необхідність впровадження сучасних методів менеджменту, розробки стратегічних і тактичних підходів удосконалення конкурентної поведінки підприємств.

Динамичное развитие товарного производства, монополизация рынков и усложнение воспроизводительных процессов обуславливают потребность реализации активной государственной политики, способствующей развитию социально-экономических процессов в Украине, в том числе оказанию эффективной поддержки национальному производителю.

Dynamic development of commodity production, monopolization of markets and complication of reproductive processes stipulate the necessity of realization of active state policy of the weighed adjusting by socio-economic processes which take place in Ukraine, including effective support of national producer.

Надійшла 2 березня 2007 р.

Б. С. КРУГЛЯК

Хмельницький національний університет

А. Ф. ГУМЕНЮК

Хмельницький інститут МАУП

ПЕРЕОЦІНКА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: БУХГАЛТЕРСЬКИЙ АСПЕКТ

Наукові праці МАУП, 2007, вип. 1(15), с. 9–12

Розглянуто основні аспекти бухгалтерського обліку результатів оцінювання і переоцінювання вартості основних засобів. Акцентовано увагу на вирішенні питання чергового переоцінювання та зниження ціни об'єктів основних засобів, а також тих, що раніше не переоцінювалися. Викладено умови і строки проведення переоцінювання основних засобів.

Зміна вартості активів — це об'єктивний процес, який залежить насамперед від економічних процесів, що відбуваються у країні, а також від цілої низки інших чинників. Завдання бухгалтерського обліку зводиться до того, щоб в інтересах користувачів фінансової звітності об'єктивно та своєчасно відображати цю зміну [5, 94].

Перехід на принципи і методи обліку відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку зумовив суттєві зміни у здійсненні обліку основних засобів. Одним із найбільш трудомістких для виконання вимог Положення (стандарту) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 7 “Основні засоби” є розділ, де викладено порядок оцінювання і переоцінювання основних засобів [1, 23]. Нормами цього Положення встановлено дуже складну методологію відображення в бухгалтерському обліку зміни облікової вартості основних засобів у результаті їх переоцінювання та різниці від переоцінювання залишкової вартості об'єктів основних засобів, що не переоцінювалися раніше.

Зауважимо, що проблема вибору методу оцінювання основних засобів стає для України досить актуальною. Вивченням цієї тематики займаються багато вчених і фахівців бухгалтерської науки, зокрема І. Павлюк, Ю. Кириченко, А. Ліпатов, О. Бондар, Р. Грачова та ін.

Спробуємо в цій статті виявити особливості оцінювання і переоцінювання основних засобів за чинними нормативними документами, проаналізувати різні підходи до проблем оцінювання і переоцінювання основних засобів, виокремити найбільш значущі проблеми, які з'являються при оцінюванні основних засобів, раціоналізувати порядок застосування у практичній діяльності суб'єктів господарювання відповідних норм законодавчої бази, зокрема П(С)БО 7.

Оскільки одним із головних завдань бухгалтерського обліку є формування повної та достовірної інформації про діяльність підприємства та його майновий стан, то для його виконання необхідно мати досить чітке уявлення про стан і вартість активів підприємства загалом та основних засобів зокрема [1, 23]. Як правило, визначають справедливу вартість. Згідно з П(С)БО 19 “Об'єднання підприємств”, це сума, за якою може бути здійснений обмін активу або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими і незалежними сторонами [8]. Справедлива вартість окремих об'єктів основних засобів визначається підприємством самостійно за ринковою вартістю. Якщо відсутні дані про ринкову вартість об'єкта, то визначається теперішня собівартість придбання із врахуванням суми зношення на дату оцінювання (так звана

відновна вартість). Хоч у П(С)БО 7 документальне підтвердження справедливої вартості на дату переоцінювання не передбачається, як і порядок визначення залишкової вартості об'єктів основних засобів, проте згідно з принципами, передбаченими Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність” (зокрема, згідно з принципом обачності), у бухгалтерському обліку застосовують методи оцінювання, які не призводять до заниження зобов'язань і витрат або до завищення активів і доходів [6, 4]. У визначенні справедливої вартості об'єктів основних засобів зацікавлений передусім власник основних засобів, тобто адміністративна ланка будь-якого підприємства. Від цього значною мірою залежить вирішення питання щодо проведення переоцінювання основних засобів. Отже, спочатку визначимося з поняттям оцінювання об'єктів основних засобів.

Оцінювання — це процес набуття об'єктом основних засобів числових значень. Він охоплює такі три елементи: 1) об'єкт або подію; 2) властивість (якість, ознаку, характеристику), яка підлягає кількісному оцінюванню; 3) шкалу виміру, за якою можна виразити властивість. Тобто у бухгалтерському обліку за допомогою оцінювання як способу грошового вимірювання об'єктів визначають їх вартість.

Щоб отримати достовірні результати оцінювання основних засобів, необхідно дотримуватися певного алгоритму: визначити цілі та конкретні завдання оцінювання, накреслити план проведення оцінювання, підготувати необхідну інформаційну базу, проаналізувати ступінь використання машин та обладнання, які підлягають оцінюванню, виявити надлишкові одиниці обладнання, вибрати найоптимальніші методи оцінювання, виконати відповідні розрахунки, проаналізувати отримані результати і визначити найімовірнішу вартість об'єкта на дату оцінювання, скласти звіт з необхідними рекомендаціями [1, 25].

Визначення справедливої вартості необхідне також для обґрунтованого визначення орендних платежів, для вирішення питання, в яку нерухомість найкраще вкладати інвестиції, для розширення та вдосконалення сфери заставного кредитування і страхування.

Згідно з П(С)БО 7 основні засоби — це матеріальні активи, які підприємство отримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікува-

ний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [7]. Очевидно, що оскільки об'єкти основних засобів перебувають у господарській діяльності підприємства тривалий час, то на їх оцінку впливає багато чинників, зокрема моральний і матеріальний знос, а також інфляційні процеси. Тому, щоб правильно оцінити основні засоби в умовах інфляційних коливань в Україні, необхідно переоцінити основні засоби і нарахувати амортизацію від переоціненої, а не первісної вартості об'єктів основних засобів.

Таким чином, основні засоби можна переоцінювати за двох взаємопов'язаних причин [1, 25]:

- 1) якщо зміна вартості основних засобів пов'язана з удосконаленням технології виробництва підприємства (покращання дії електронно-обчислювальної техніки);
- 2) внаслідок загальної зміни купівельної спроможності грошей, що пов'язана з інтеграційними процесами.

Отже, коли між залишковою вартістю активу та його справедливою вартістю існує суттєва різниця, то суб'єкт господарювання може переоцінити такий об'єкт. У разі такого переоцінювання на ту саму дату призначають переоцінювання всіх об'єктів групи основних засобів, до якої належить цей об'єкт. Однак для більшої точності тут потрібно звернутися до тлумачення терміна “група” основних засобів. Згідно з П(С)БО 7 це сукупність однотипних за технічними характеристиками, призначенням та умовами використання необоротних матеріальних активів [7]. Виходячи з цього можна дійти висновку, що розподіл на групи відрізняється від розподілу за субрахунками [5, 95]. Наприклад, автомобілі, обліковані на субрахунку 105 “Транспортні засоби”, відрізняються від інших транспортних засобів, облікованих на цьому субрахунку. Більше того, самі автомобілі також розрізняють як за технічними характеристиками (вантажні, легкові, спеціальні різних типів тощо), так і за умовами використання (у виробничих, адміністративних та інших цілях). Отже, поняття “група” має глибший, ніж розподіл за субрахунками, аналітичний облік. А конкретне наповнення кожної групи залежить від специфіки та особливостей конкретного підприємства.

Переоцінювання основних засобів тієї групи, об'єкти якої вже переоцінювалися, надалі має проводитися з такою регулярністю, щоб їх залишкова вартість на дату балансу суттєво не різнилася від справедливої вартості.

При переоцінюванні основних засобів, зменшенні та відновленні їх корисності враховують суттєвість доходів і витрат, що при цьому виникають. Переоцінену первісну вартість внаслідок збільшення майбутніх економічних вигод, що очікуються від використання об'єкта основних засобів, та суму зношення цього об'єкта визначають шляхом множення відповідно первісної вартості і суми зношення на індекс переоцінки. Індекс переоцінки визначають шляхом ділення справедливої вартості об'єкта на його залишкову вартість [4, 43]. Якщо залишкова вартість об'єкта основних засобів дорівнює нулю, то його переоцінену залишкову вартість відповідно до п. 17 П(С)БО 7 визначають шляхом додавання справедливої вартості цього об'єкта до його первісної (переоціненої) вартості без зміни суми зношення об'єкта [7].

Не підлягають переоцінюванню малоцінні необоротні матеріальні активи та бібліотечні фонди, якщо амортизація їх вартості здійснюється за методами, викладеними в п. 27 П(С)БО 7.

Справедлива вартість активів може здійснюватись як у бік збільшення, так і в бік зменшення. Тобто переоцінювання здійснюється у першому випадку як дооцінювання, а в другому — як ціни [5, 95]. Дооцінювання та зниження ціни можуть змінювати один одного, тобто один і той самий об'єкт можна спочатку дооцінити, а через деякий час — знизити його ціну. Можливий і зворотний варіант. Це дуже важливий момент, оскільки порядок відображення в обліку результатів переоцінювання різний для об'єктів, які переоцінюються вперше чи вдруге.

Якщо об'єкт переоцінюється вперше (або за умови, що всі попередні дооцінки нейтралізовані еквівалентними зниженнями ціни), то в разі його дооцінювання суму збільшення балансової вартості об'єкта слід зараховувати до складу додаткового капіталу оборотами за кредитом рахунка 423 “Дооцінка активів”, а в разі зниження ціни аналогічну суму зменшення треба зараховувати до складу витрат звітного періоду на дебет рахунка 975 “Уцінка необоротних активів” [2, 271–272].

Якщо об'єкт переоцінюють вдруге, необхідно передусім визначити суму попередніх переоцінок. Ця сума може бути [5, 95]:

- “дооцінною” (якщо раніше тільки дооцінювали об'єкт або якщо сума всіх попередніх дооцінок перевищує суму всіх попередніх знижень ціни);
- показником зниження ціни (якщо раніше тільки знижували ціну або якщо сума всіх

попередніх знижень ціни перевищує суму всіх попередніх дооцінок).

У разі наявності (на дату проведення чергового (останнього) дооцінювання об'єкта основних засобів) перевищення суми попередніх величин зниження ціни об'єкта і витрат від зменшення його корисності над сумою попереднього дооцінювання залишкової вартості цього об'єкта і відновлення його корисності сума чергового (останнього) дооцінювання, але не більше від зазначеного перевищення, входить до складу доходів звітного періоду, а різниця (якщо сума чергового (останнього) дооцінювання більше від зазначеного перевищення) спрямовується на збільшення іншого додаткового капіталу.

У другому випадку, коли сума попередніх переоцінок є зниженою за ціною, сума чергового (останнього) зниження ціни, але не більше від наведеного перевищення, спрямовується на зменшення іншого додаткового капіталу звітного періоду, а різниця (якщо сума чергового (останнього) зниження ціни більша від наведеного перевищення) входить у витрати [4, 43].

Згідно з п. 21 П(С)БО 7 при вибутті об'єктів основних засобів, які раніше були переоцінені, перевищена сума попередніх дооцінок над сумою попереднього зниження загальної вартості цього об'єкта основних засобів входить до складу нерозподіленого прибутку з одночасним зменшенням додаткового капіталу [6, 5]. Тобто в усіх випадках вибуття (продаж, безоплатне передавання, ліквідація, внесок до статутного капіталу тощо) об'єктів, які раніше переоцінювалися і вартість яких мала сальдо попередніх дооцінок над попередніми зниженнями ціни, потрібно зменшити додатковий капітал і перенести це перевищення на рахунок 44 “Нерозподілений прибуток” [2, 276].

Що стосується зношення, то переоцінка об'єкта основних засобів зумовлює потребу у перерахунку суми річної амортизації такого об'єкта з дати його переоцінювання, тобто починаючи з місяця, що настає за тим місяцем, в якому було змінено балансову вартість об'єкта. Після дооцінювання сума зношення збільшується, а після зниження ціни — зменшується [6, 10]. Суми дооцінки не можуть бути використані на додаткове поновлення (формування) статутного капіталу.

Таким чином, проаналізувавши особливості відображення в бухгалтерському обліку результатів переоцінок основних засобів суб'єктів господарювання і спираючись на чинну нормативно-правову базу, можна дійти таких висновків:

- оцінка основних засобів забезпечує зацікавлених осіб достовірною інформацією про майновий стан підприємства;
- вибір методу оцінювання основних засобів передбачає досконале вивчення цілей оцінювання в бухгалтерському обліку;
- підставою для переоцінювання основних засобів є зміна їх вартості;
- важливим моментом у відображенні результатів переоцінювання на рахунках бухгалтерського обліку є контроль за результатами всіх попередніх дооцінок і знижень вартості об'єкта основних засобів;
- при переоцінюванні об'єкта основних засобів переглядається також оцінка всіх інших об'єктів цієї групи, до якої входить переоцінений об'єкт.



Література

1. Бондар О. До питання оцінки основних засобів підприємства в бухгалтерському обліку // Бухгалтерський облік та аудит. — 2005. — № 3. — С. 23–28.
2. Грачова Р. Є. Енциклопедія бухгалтерського обліку. — К.: Галицькі Контракти, 2004. — 832 с.
3. Закон України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні” від 12 липня 2001 р. № 2658-III // Все про бухгалтерський облік. — 2006. — № 31(1185). — С. 46.
4. Кириченко Ю. Облік результатів переоцінок основних засобів // Бухгалтерський облік та аудит. — 2001. — № 4. — С. 40–46.
5. Ліпатов А. Переоцінка вартості основних засобів у бухгалтерському обліку // Бухгалтерія. — 2001. — № 30(445). — С. 94–103.
6. Павлюк І. Бухгалтерський облік переоцінки основних засобів // Бухгалтерський облік та аудит. — 2004. — № 7. — С. 3–10.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”: Затв. Міністерством фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 “Об'єднання підприємств”: Затв. Міністерством фінансів України від 7 липня 1999 р. № 163.

З моменту проголошення незалежності України в державі відбувся перехід до ринкових відносин. Цей процес супроводжувався значними змінами і в бухгалтерському обліку основних засобів. Для захисту від знецінення та викривлення справжньої вартості об'єктів матеріально-технічної бази, запобігання в наданні неправдивої інформації користувачам підприємства здійснюють переоцінювання основних засобів: зниження ціни чи дооцінку. При цьому важливу роль у відображенні в бухгалтерському обліку переоцінок основних засобів відіграє врахування того, чи переоцінювались раніше об'єкти основних засобів, чи переоцінка виконується вперше. Суб'єкт господарювання при виборі методу оцінювання основних засобів повинен досконало визначити цілі оцінювання в бухгалтерському обліку.

With the aim of protection from depreciation and distortion of the real cost of material-technical objects and prevention from rendering false information to users, enterprises revalue the basic facilities — reduce or raise their price. When reflecting revaluation of basic facilities in book-keeping, it is important to take into account whether the revaluation takes place for the first time. When choosing methods of basic facilities valuation, the management subject must set clear aims of estimation in book-keeping.

Надійшла 9 березня 2007 р.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2007, вип. 1(15), с. 13–16

Розглядаються основні проблеми фінансування малого бізнесу в Україні: обмежена доступність суб'єктів бізнесу до кредитних ресурсів комерційних банків, недостатня фінансова допомога з боку держави. Висвітлюється роль міжнародних економічних організацій у фінансовій підтримці вітчизняного малого бізнесу.

У розвитку малого бізнесу в Україні однією з найгостріших є проблема пошуку й отримання фінансових ресурсів, необхідних для авансування процесу господарювання. На сьогодні основним джерелом інвестицій залишаються власні фінансові ресурси суб'єктів підприємницької діяльності. Однак доступ цих суб'єктів до кредитних ресурсів залишається незадовільним. Основними причинами цього є високі процентні ставки банків, відсутність майна, яке може бути прийняте як ліквідна застава для забезпечення гарантій повернення кредиту, і складна процедура його отримання.

У цих умовах реальним джерелом формування фінансових ресурсів малих підприємств могли б стати державні кредити, що передбачені Національною програмою підтримки підприємництва, яка почала фінансуватися лише з 2003 р. Наприклад, у рамках цієї програми у 2005 р. на фінансування малого бізнесу було виділено 40,5 млн грн (проти 52 млн грн, передбачених Державним бюджетом України).

Державна фінансова допомога реалізується через Український фонд підтримки підприємництва (УФПП). Зрозуміло, що фінансування за рахунок бюджетних коштів повинно бути прозорим, відкритим, рівним для всіх претендентів на допомогу. Це завдання вирішує Положення про порядок використання УФПП коштів, передбачених для розвитку підприємництва, затверджене Державним комітетом з питань регуляторної політики і підприємництва (наказ від 7 квітня 2003 р. № 41).

Цей документ встановлює єдині правила гри для всіх підприємств, які прагнуть скористатися фінансовою підтримкою фонду, визначаючи порядок і види надання допомоги.

Існує кілька видів фінансової допомоги з боку УФПП:

1) фінансові кредити, які надаються через уповноважені банки, на суму 1–2 млн грн. Перевагою цих кредитів є досить невеликі відсотки — на рівні діючої облікової ставки НБУ (нині — 7%). Кредит зазвичай надається під забезпечення (під заставу або гарантію третіх осіб) на термін не більше трьох років. Співвідношення вартості застави й обсягу залученого кредиту набагато вигідніші, ніж у комерційних банків (1:1 проти 1,2 — 1,4:1) [2];

2) підтримка суб'єктів підприємництва може бути надана у формі гарантій (поручництва) банкам і небанківським установам для отримання у них кредитів, узятих на термін до одного року. Фонд підтримки має право надавати гарантію або на всю суму кредиту, або на його частину. Обсяг гарантійних зобов'язань не повинен перевищувати 500 тис. грн. Така форма підтримки дуже важлива для нових підприємств, у яких часто немає основних фондів, які дорого коштують, щоб використати їх як заставу під банківський кредит. Повернення кредиту, отриманого підприємцем, гарантується бюджетними грошима;

3) компенсація підприємству частини відсоткової ставки за отримані в банках або інших фінансових установах кредити. Загальний обсяг

цієї фінансової допомоги не може перевищувати 70 % ставки банку за цим кредитом. Обмеження в наданні цього виду допомоги таке: її можуть надавати впродовж усього періоду дії кредитної угоди, але не довше одного бюджетного року. Це найперспективніша форма співпраці Фонду підтримки з представниками малого бізнесу, оскільки вона забезпечує їм ширший доступ до кредитних ресурсів;

4) надання фінансової допомоги малим структурам на незворотній основі.

У реалізації державної політики сприяння розвитку підприємництва поряд з УФПП активну роль грає також Державний центр зайнятості України, який відповідно до чинного законодавства надає безвідсоткові кредити безробітним для заняття підприємницькою діяльністю. На жаль, як довела практика, ці структури та обсяги їх кредитування не можуть задовольнити сьогоденного великого попиту з боку суб'єктів малого підприємництва щодо отримання фінансово-кредитної допомоги.

Вирішенню проблеми фінансового забезпечення суб'єктів малого підприємництва в Україні значною мірою сприяє співпраця зі Світовим банком, Європейським банком реконструкції і розвитку (ЄБРР), Фондом "Євразія", Фондом "Відродження", Німецьким банком реконструкції (KfW).

Одним з останніх проектів ЄБРР було створення Мікрофінансового банку (МФБ) — єдиної в Україні кредитної установи, яка спеціалізується на мікрокредитах. До речі, поняття мікрокредиту, або малого кредиту, досі не визначено українським законодавством. МФБ визначає мікрокредити як кредити розміром до 20 тис. дол., які видаються для поповнення оборотних коштів (на термін до одного року) і для придбання основних засобів (на термін до двох років). Ставки за кредитами в доларах або євро становлять 18–22 %, за гривневими — 21–32 %.

Зауважимо, що максимальний розмір міні-кредитів обмежений 300 тис. дол. (еквівалент у гривнях). Такий кредит видають на ті самі цілі, що й мікрокредити, але на довший термін (до трьох років). Ставки за кредитами в доларах або євро становлять 15–20 %, за гривневими — 21–32 %. Як заставу за обома видами кредитів МФБ приймає нерухомість (житлову або нежитлову), устаткування, автотранспорт, товари або особисте майно [3].

Галузева структура кредитного портфеля МФБ здебільше відображає структуру малого

підприємництва в Україні: понад 50 % кредитів було видано на фінансування торгівлі, 35 % — для виробництва і сфери послуг. З 2003 р. МФБ розпочав видачу мікрокредитів на розвиток сільського господарства. Щодо галузей, яким МФБ не надає кредитів, то вони практично ті самі, що для кредитування за лінією Європейського банку реконструкції і розвитку МСП-2: виробництво тютюну, алкогольних напоїв, зброї, екологічно шкідливе виробництво, а також торгівля цінними паперами.

Основними клієнтами банку щодо отримання мікрокредитів є підприємства і підприємці, які працюють у сфері торгівлі або послуг, невеликі виробничі підприємства. Напрями використання кредитних ресурсів розподілено таким чином: майже 50 % — на придбання основних засобів, понад 33 % — на поповнення оборотних коштів, решта — змішана форма використання.

Основні "споживачі" міні-кредитів — підприємства виробничої сфери, будівництва, сфери виробництва і переробки сільськогосподарської продукції.

Територіально клієнти МФБ мешкають у Києві, Харкові та Львові (54 %). Майже половина кредитів видається у гривнях.

Найпопулярніші кредити (35 %) — на суму до 1 тис. дол. Утім, перше місце за обсягами грошової маси посідають кредити на суму 5–10 тис. дол. (21 %). Майже рівні грошові частки у кредитній структурі мають кредити на суму 10–25 тис. і 25–50 тис. дол. (19 і 15 % відповідно). Мінімальна сума для кредитування 100 у. о., максимальна — 300 тис. у. о. Найзапитаніший кредитний термін — від 7 до 12 місяців (57 %).

Найбільшу потребу в терміновому отриманні кредитних грошей для збільшення обігу мають торговельні фірми, які закуповують сезонний товар за кордоном і здебільше прив'язані до акцій розпродажу (сейлів).

Нині у 14 містах України діє понад 20 підрозділів МФБ, клієнтами яких щоденно стають понад 100 підприємців.

Однією з переваг МФБ, яка зумовлює інтенсивне збільшення кредитного портфеля за рахунок видачі нових позик, є те, що від позичальника не вимагається надавати бізнес-план чи техніко-економічне обґрунтування, книгу прибутків-видатків і різних завірених довідок податкової інспекції. Вирізняється і технологія оцінювання бізнесу: вона базується не лише на оцінюванні фінансової звітності, а здебільше на загальному оцінюванні бізнес-процесів фірми. Спрощення

процедур кредитування дало можливість значно скоротити термін оформлення кредиту: рішення про видачу мікрокредитів банк ухвалює за 24 години після оцінювання бізнесу, міні-кредитів — за 48 годин.

Окрім МФБ, менш “вибагливо” до позичальників ставляться також при наданні мікрокредитів з Фонду “Євразія”. Зокрема, тут від них не вимагають надання бізнес-плану. Натомість для ЄБРР обов’язковою умовою надання кредиту по кредитній лінії для малих і середніх підприємств МСП-2 є розробка докладного бізнес-плану. Індивідуальний розмір мікрокредитів по МСП-2 становить 10–20 тис. дол. Термін погашення кредиту на обіговий капітал — до 6 місяців, на основний капітал — до 1,5 року. Максимальна кількість працюючих на підприємстві не повинна перевищувати 20 осіб.

Мікрокредитування українських підприємств здійснює також Німецько-український фонд (НУФ), створений у 1999 р. Німецьким банком реконструкції (KfW), Національним банком і Міністерством фінансів України. Кредити видаються недержавним підприємствам, що діють у сфері виробництва, торгівлі та послуг з кількістю працівників не більше 20 осіб, на максимальну суму 25 тис. євро (відсоткова ставка — 19,5 %), а також підприємствам сфери виробництва і послуг з кількістю працівників не більше 250 осіб — на суму 100 тис. євро (14,5 %). Привабливіші умови Німецько-український фонд пропонує для підприємств, створених за участю німецького капіталу: 250 тис. євро під 9,5 %. Кредити надаються на термін до 1,5 року [1].

При цьому зауважимо, що ускладнена процедура отримання кредиту суб’єктами малого підприємництва за програмою мікрокредитування ЄБРР і НУФ значно обмежує кількість позичальників. Тому для підтримки малого бізнесу в Україні надзвичайно важливим напрямком є мобілізація коштів на внутрішньому ринку, запровадження механізму стимулювання комерційних банків до надання позик малим підприємствам. Істотним моментом цього стимулювання може бути звільнення від оподаткування банківських коштів, що спрямовуються у фонд кредитів мало-

му підприємництву та надання державної гарантії повернення позики.

Ще одним напрямком фінансово-кредитної допомоги малому підприємництву може стати створення спеціалізованих небанківських установ з мікрокредитування. Такі установи досить успішно функціонують в Польщі, Росії, Казахстані. Зокрема, позитивний досвід діяльності має польський Fundusz Mikro. Тут якраз кредитують мікропідприємства і підприємців, причому суми кредитів невеликі. Система кредитування організована так, що кредити немає необхідності забезпечувати заставою. Але для гарантування повернення кредитів використовується механізм взаємопоруки. Якщо група з 4–5 підприємців отримала кредити і один підприємець з цієї групи не повертає кредит, то його змушені повернути інші члени групи. Поступово, збільшуючи розміри групових кредитів, підприємці переходять до кредитів індивідуальних.

Приблизно така схема працює у деяких містах Російської Федерації через “банки довіри”. Є подібні приклади фінансування бізнесу і в інших країнах.

Усі розглянуті вище програми мають понад 95 % повернення кредитів, що свідчить про дієвість таких схем кредитування.

Перспективним джерелом фінансування малого підприємництва є кредитні спілки. Надання кредитів на ведення бізнесу в кредитних спілках дуже тісно пов’язане з наявністю високоліквідної застави і часто комбінується з елементами певного (часткового) поручництва інших членів спілки. Максимальний термін такого кредитування — 12 місяців. Отримати кредит у кредитній спілці можна впродовж 1–2 днів, необхідних для оформлення документів застави. Зазвичай кредитні спілки вимагають заставу, оцінна вартість якої вдвічі перевищує суму отриманої позики. Ставки в середньому становлять від 1 до 3–4 % отриманої суми на місяць [1].

Поєднання та оптимізація різних джерел фінансових ресурсів сприятиме досягненню результативності розвитку малого підприємництва, реалізації його економічного потенціалу, переходу до повноцінних ринкових відносин.



Література

1. Варналій З. С., Кузнецова І. С. Державна регуляторна політика в сфері малого підприємництва. — К.: Ін-т екон. прогнозування, 2002. — 197 с.

2. Галь В. Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні // Вісн. НБУ. — 2003. — № 1. — С. 13–15.

3. Копченко І. М. Фінансовий механізм сприяння розвитку малого підприємництва // Фінанси України. — 2003. — № 5. — С. 65–69.

Розгляд потенційно можливих джерел фінансування малого бізнесу в Україні показав, що в сучасних умовах одним з пріоритетних є мікрокредитування, яке здійснюється комерційними банками, кредитними спілками та міжнародними фінансовими інститутами. Активне використання мікрокредитування сприяє більш динамічному розвитку малого бізнесу.

Рассмотрение потенциально возможных источников финансирования малого бизнеса в Украине показало, что в современных условиях одним из приоритетных является микрокредитование, которое осуществляется коммерческими банками, кредитными союзами и международными финансовыми институтами. Активное использование микрокредитования даст толчок к более динамическому развитию малого бизнеса.

Consideration is potential possible sources of financing of small business in Ukraine showed that in modern terms one of priorities is micro crediting, which is carried out commercial jars, unions of credits and international financial institutes. The active use of micro crediting will be given by a shove to more dynamic development of small business.

Надійшла 12 березня 2007 р.

С. П. ЩЕПКІНА

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ ІГРОВОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2007, вип. 1(15), с. 17–23

У процесі формування ринкової економіки в Україні склалася сприятлива ситуація для проникнення кримінальних елементів до ігрового бізнесу як однієї з найприбутковіших сфер діяльності. Це зумовлює необхідність створення гральними закладами власних структур безпеки, головною метою яких має бути забезпечення захисту конфіденційної інформації та фізичної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності. Визначені аспекти діяльності із забезпечення безпеки, які можуть бути охоплені власними службами безпеки грального закладу, а також описані концептуальні принципи безпеки бізнесу та комплексні методи її досягнення.

У процесі становлення ринкової економіки в Україні все більше людей отримують можливість працювати у сфері бізнесу, зростає конкуренція, розвиваються нові галузі ринкової діяльності. Ігровий бізнес є однією з найприбутковіших сфер діяльності, що поповнює бюджети як підприємців, які їм займаються, так і держави. Одне казино щорічно сплачує до державної скарбниці в середньому близько 1 млн грн податків, а місячний фонд заробітної плати його працівників еквівалентний 25 тис. дол. США.

Букмекерська діяльність — вид ігрового бізнесу, спрямований на прийняття грошових ставок від учасників пари на заздалегідь невідомий результат якої-небудь події або на факт здійснення події і виплату виграшу за заздалегідь установленим коефіцієнтом залежно від результату чи факту настання/не настання події і відповідно до угоди між букмекером і особою, яка бере участь у парі.

Вважається, що букмекерство зародилося у XVIII ст., коли запеклий уболівальник герцог Квінсберрі поставив на результат кулачного бою 1 тис. гіней (на ті часи це був великий капітал) проти 500 гіней. З того часу просте співчуття спортсмену підкріплюється корисливими розрахунками, що лише підігриває азарт уболівальників.

В Україні перші букмекерські контори з'явилися набагато пізніше, ніж інші підприємства ігрового бізнесу. На сьогодні в Україні функціонують як мережеві, так і місцеві букмекерські компанії. Найбільша мережа такого роду закладів в Україні належить українсько-російській букмекерській компанії (БК) “Марафон”. Її представництва розташовані у 28 містах України. Діяльність цієї букмекерської компанії було розпочато в Україні, а пізніше її головний офіс було перенесено до Москви (РФ) у зв'язку з більшим обсягом російського ринку. Це підприємство також володіє дочірньою букмекерською компанією на території Великої Британії.

На території України ігровий бізнес регулюється низкою законодавчих актів і підлягає обов'язковому патентуванню та ліцензуванню. Згідно із Законом України від 23 березня 1996 р. № 98/96-ВР “Про патентування деяких видів підприємницької діяльності” із змінами і доповненнями, визначено операції з надання послуг у сфері ігрового бізнесу, що здійснюються суб'єктами підприємницької діяльності чи їх структурними підрозділами, які підлягають обов'язковому патентуванню.

Створення закладів ігрового бізнесу вкрай позитивно впливає на розвиток низки інших

суміжних галузей бізнесу: туристичного, транспортно-готельного, рекламного та шоу-бізнесу, громадського харчування, роздрібною торгівлі та ін. Це сприяє створенню багатьох робочих місць і зростанню дедалі більших надходжень до державного та місцевого бюджетів. Отже, ігровий бізнес має сьогодні великий потенціал для розвитку на території України.

Таким чином, ще раз відзначимо, що ігровий бізнес є однією з найприбутковіших сфер діяльності, що поповнює бюджети як суб'єктів ігрового бізнесу, так і держави. За результатами дослідження, проведеного університетом штату Іллінойс під керівництвом професора Нельсона Роуза, встановлено, що у 1998 р. жителі США витратили на ставки у гральних закладах приблизно 50 млрд дол. (тобто майже 165 дол. на душу населення), тобто більше, ніж вони витратили на купівлю музичних дисків, відвідування кінотеатрів, стадіонів і парків відпочинку. Понад 60 % жителів США у 2001 р. грали на гроші. За 20 років витрати американців у сфері ігрового бізнесу сягнули 482 млрд дол., тобто зросли у 28 разів. Взагалі ігровий бізнес приносить більше доходу, ніж кіноіндустрія, проведення спортивних шоу, продаж музичних дисків і квитків на морські круїзи разом узяті. За один рік казино США заробляють близько 70 млрд дол. За даними Північноамериканської асоціації лотерей, у 2001 р. було продано лотерейних квитків майже на 39 млрд дол., тобто у середньому кожен американець, включаючи дітей і дуже старих людей, витратив на придбання лотерейних квитків 157 дол.

За даними впливового статистичного закладу Center for Responsive Politics, у 2001 р. на лобювання своїх інтересів ігровий бізнес витратив понад 7 млн дол., у 2002 р. — понад 11 млн дол. Індустрія азарту здатна в найкоротший термін окупати інвестиції. Наприклад, у 1978 р. Атлантик-Сіті став другим (після Лас-Вегаса) містом у США, де були дозволені казино. Вартість будівництва і введення у дію першого казино Resorts International склала ледве більше 45 млн дол. А вже у 1996 р. річний оборот цього казино складав майже 225 млн дол.

Букмекерський бізнес в Україні знаходиться на початковій стадії розвитку. Теоретичні дослідження з цієї проблеми за часів радянської влади не проводилися. Автор статті на підставі свого практичного досвіду ставить за мету розробити концепцію створення комплексної системи захисту закладів ігрового бізнесу в цілому та букмекерства зокрема.

Азартні ігри можна класифікувати таким чином:

- *ігри випадку* — азартні ігри, результат яких визначається діями, цілком заснованими на випадку; при цьому випадкові цифри, що розподіляються рівномірно, від яких залежить результат гри, одержують за допомогою колоди карт, диска рулетки, гральної кості, електронного чи механічного грального автомата або іншого устаткування. До цих видів гри належать ігри в казино, на гральних автоматах, лотерея з визначеною внесеною сумою коштів учасника;
- *ігри здібностей* — азартні ігри, результат яких здебільше залежить від фізичних або інтелектуальних здібностей і вмій гравця (боулінг, більярд, дартс, петанк тощо);
- *тоталізатори* — азартні ігри, згідно з правилами яких гравець робить ставку на результат спортивного змагання, а організатор гри зобов'язаний виплатити гравцям, які виграли, суму виграшу, розмір якої залежить від загальної суми внесених ставок. До цього виду ігор належать ігри на іподромах, спортивних аренах та інші види тоталізаторів;
- *пари* — азартні ігри, результат яких визначається заснованими на випадку діями, коли гравець робить ставку на ймовірність певних подій, а організатор гри зобов'язується виплатити гравцям, які виграли, суму виграшу, розмір якої залежить від внесеної гравцем ставки і визначеного на початку зазначеної події індексу, застосовуваного для обчислення суми виграшу.

Гральні заклади можна розподілити за наступними типами:

1. Великі спеціалізовані гральні заклади — казино; електронні казино (понад 50 гральних автоматів, що поєднані комп'ютерною мережею); іподроми і спортивні арени з тоталізатором.
2. Гральні заклади додаткового характеру — гральні зали, розташовані в культурно-розважальних центрах; невеликі зали гральних автоматів при барах, торговельних центрах, на вулицях; каси букмекерських компаній.
3. Гральні заклади, що не мають постійного місця базування — лотереї, інтернет-казино.

У табл. 1 наведено класифікацію гральних закладів (закономірності розташування, характеристика клієнтури, організаційної структури

фірм-власників, запропонованих ігор залежно від типу гравального закладу).

Для діяльності гравальних закладів найсуттєвішу загрозу становить недобросовісна конкуренція, яка найчастіше використовується у таких формах:

- порушення ритму діяльності гравального закладу через часті перевірки його державними структурами (різноманітні перевірки, ревізії, комісії тощо);
- переманювання працівників з одного гравального закладу в інший з метою використання інсайдерської інформації, носіями якої вони є;
- використання конфіденційної інформації гравального закладу з метою спричинення йому збитків;
- шантаж і компрометація керівництва та провідних працівників гравального закладу;
- компрометація діяльності гравального закладу через засоби масової інформації;
- зловживання домінуючою позицією гравального закладу на ринку.

У деяких випадках прийоми недобросовісної конкуренції можуть бути використані партнерами гравального закладу, особливо в інтересах третіх осіб. Передусім це може бути передавання інформації відносно клієнтів, співвласників і партнерів гравального закладу.

Слід зазначити, що складні умови переходу України до ринкових відносин, недостатнє їх законодавче забезпечення зумовили виникнення сприятливої ситуації для здійснення економічних злочинів, здебільшого великих за масштабами.

Підприємницька діяльність усе частіше зазнає впливу кримінальних структур, а іноді буває цілком криміналізованою. Організована злочинність активно і наполегливо продирається до найприбутковіших сфер діяльності. Проникнення у сферу ігрового бізнесу є однією з найбажаніших цілей злочинних угруповань. Адже оволодіння ключовими позиціями у цьому виді діяльності може дати можливість для здійснення великих махінацій, відмивання “брудних” грошей, трансферту їх за кордон і здійснення інших дій, здатних принести злочинним елементам надприбутки.

Феномен економічної злочинності не є новим явищем для нашої держави. При цьому жертвами може стати досить широке коло осіб: підприємці, висококваліфіковані та добре інформовані працівники фірм, державні чиновники і пересічні споживачі.

За сучасних умов державні правоохоронні органи не в змозі самостійно вести ефективну боротьбу із зростаючим рівнем злочинності й забезпечувати якісний захист прав та інтересів громадян. При значних темпах зростання економіки держава перестає бути гарантом безпеки діяль-

Таблиця 1

Класифікація гравальних закладів

| Тип гравального закладу | Характер запропонованих ігор | Місце розташування закладу | Організаційна структура фірми власника | Характеристика клієнтури |
|-----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Великі спеціалізовані гравальні заклади | Рулетка, карти, кості, сучасні гравальні автомати, тоталізатор | Спеціалізовані споруди | Володіє одним чи кількома гравальними закладами | Солідна, матеріально забезпечена клієнтура; представники середнього класу старше 30 років, які шукають розваг |
| Гравальні заклади додаткового характеру | Рулетка, прості карточні ігри (блек-джек, покер), автономні гравальні автомати, укладання парі, більярд, боулінг | Культурно-розважальні центри, кінотеатри, бари, торговельні центри, павільйони, розташовані в людних місцях | Власники проводять активну експансію на ринку, створюють великі мережі | Представники середнього класу; молодь; особи, психологічно залежні від азартних ігор |
| Ігрові заклади, що не мають постійного місця розташування | Лотереї, лото, електронні азартні ігри | Роздрібна торговельна мережа, система розповсюджувачів, Інтернет-мережа | Власники намагаються залишитися “в тіні” (часто офшорні зони). Проводять активну рекламу бренду, не створюючи власних дорогих мереж розповсюдження | Особі, які звикли вирішувати всі життєві питання за допомогою Інтернету; особи психологічно залежні від азартних ігор; малозабезпечені верстви населення; неповнолітні особи |

ності підприємців, втрачає контроль над управлінням соціальними процесами.

Таким чином, забезпечення безпечної діяльності закладів ігрового бізнесу власними силами стає одним з ключових чинників його виживання та успішного функціонування.

Методи вирішення проблеми

На підставі власного досвіду та аналізу літературних джерел автор ідентифікує наступні складові безпеки грального закладу, що їх повинна забезпечувати служба власної безпеки букмекерської компанії:

1. *Економічна безпека* передбачає безперешкодне виконання підприємством своїх ділових функцій: проведення переговорів, укладання контрактів, закупівля сировини і комплектуючих, реалізація продукції та надання послуг.
2. *Фінансова безпека* охоплює комплекс заходів, що дають змогу гральному закладу вести безперервну фінансову діяльність: проводити платежі через розрахункові рахунки, отримувати кредити і необхідну фінансову інформацію, вчасно здійснювати взаєморозрахунки з клієнтами, контрагентами, персоналом.
3. *Інформаційна безпека* має на меті збереження конфіденційної інформації, необхідної для діяльності грального закладу, а також забезпечення безперервної роботи внутрішніх інформаційних систем (офісних і тих, що працюють в єдиному комплексі з гральним устаткуванням).
4. *Кадрова безпека* передбачає захист закладу від спроб з боку ворожих структур упро-

вадити свою агентуру у гральний заклад, забезпечення довгострокової та стабільної роботи персоналу, його відданість справі, забезпечення профілактики агресивних дій по відношенню до грального закладу з боку звільнених працівників.

5. *Фізична безпека* передбачає заходи щодо охорони об'єктів ігрового бізнесу, офісів, складів, а також щодо особистої охорони керівників і провідних фахівців закладу, інкасації готівкових коштів.

У табл. 2 наведено підсистеми безпеки грального закладу, подано класифікацію сутності складових безпеки грального закладу.

На рис. 1 наведена схема принципів, на яких ґрунтується робота служби безпеки грального закладу.

Система охорони, побудована з урахуванням наведених принципів, зможе забезпечити захист об'єктів на необхідному рівні і створити ефективну систему протидії потенційним загрозам.

1. Успіх діяльності підприємства, яке працює у сфері ігрового бізнесу, передусім залежить від уміння розпоряджатися таким цінним товаром, як інформація. За сучасних умов інформація має певну вартість. Головним перспективним напрямком у цих умовах є створення цільових структур безпеки для захисту інформації від зазіхань представників кримінального середовища, недобросовісної конкуренції, для забезпечення зберігання конфіденційної інформації, забезпечення фізичної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності [3].

2. Основним чинником ефективності служби безпеки є її системність. Тобто у сферу інтересів охоронного підрозділу повинна входити не лише

Таблиця 2

Підсистеми безпеки грального закладу

| Підсистеми безпеки грального закладу | Сутність складової безпеки | Особи, які створюють загрозу безпеці грального закладу |
|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| Економічна безпека | Безперешкодне виконання ділових функцій підприємства | Конкуренти; постачальники; державні органи контролю (на замовлення) |
| Фінансова безпека | Безперервна фінансова діяльність | Конкуренти; банківські працівники (на замовлення); державні органи контролю (на замовлення) |
| Інформаційна безпека | Збереження конфіденційної інформації забезпечення стабільної роботи внутрішніх інформаційних систем | Конкуренти; клієнти; журналісти; злочинні угруповання |
| Кадрова безпека | Захист від спроб впровадження агентів; забезпечення відданості справі персоналу; контроль за звільненими працівниками | Конкуренти; клієнти; профспілки; представники злочинних угруповань |
| Фізична безпека | Забезпечення безпеки об'єктів грального закладу | Конкуренти; представники злочинних угруповань |

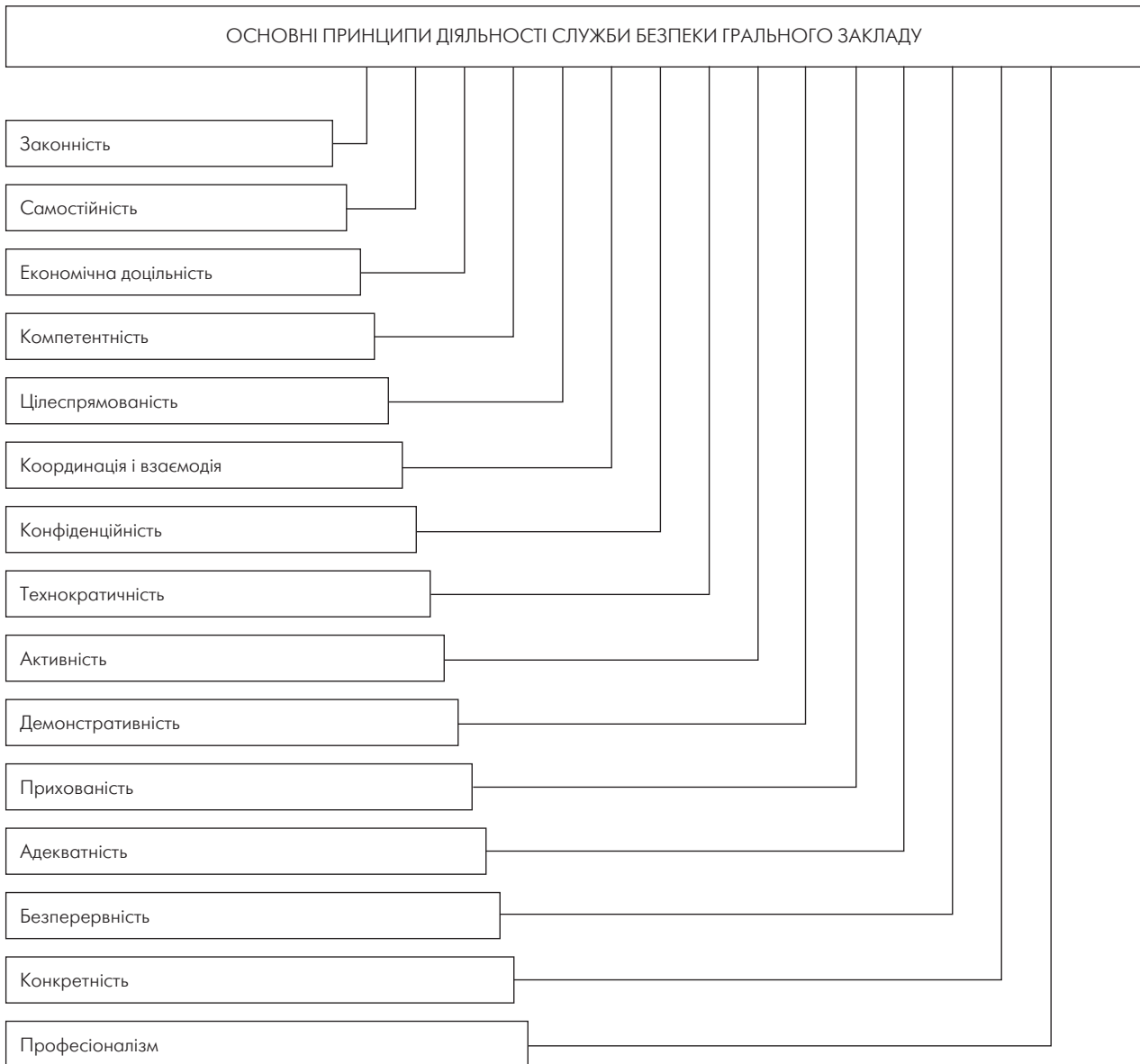


Рис. 1. Основні принципи діяльності служби безпеки грального закладу

фізична охорона об'єктів бізнесу, а весь спектр проблем, що можуть завдати бізнесу значних матеріальних збитків. Тому підприємцям, які приймають рішення про інвестування коштів в ігровий бізнес, слід бути готовими до досить значних витрат, необхідних для забезпечення ефективного захисту їхнього бізнесу [1; 2].

3. Система забезпечення безпеки українських закладів ігрового бізнесу суттєво відрізняється від тих, що існують в економічно розвинених країнах. Але основні принципи роботи, напрями діяльності служб безпеки в Україні і за кордоном досить подібні між собою. Вони мають однакові

підсистеми безпеки грального закладу, тобто економічну, фінансову, інформаційну, кадрову, фізичну безпеку.

Організація безпеки діяльності букмекерської компанії (БК) є досить складним завданням (навіть порівняно з іншими видами гральних закладів), оскільки мережа кас, через які букмекерська компанія контактує зі своїми клієнтами, розгорнута на досить великій території. На думку провідних українських і зарубіжних фахівців, які спеціалізуються на забезпеченні безпеки бізнесу, власники більшості українських букмекерських компаній приділяють недостатньо уваги забез-

печенню безпеки свого бізнесу. При проведенні низки перевірок рівня безпеки бізнесу кількох українських букмекерських компаній було виявлено багато недоліків у забезпеченні всіх складових безпеки грального закладу (економічної, фінансової, інформаційної, кадрової, фізичної).

Головне завдання топ-менеджерів — визначення заходів щодо засекречування інформації задля забезпечення економічної вигоди і безпеки букмекерської компанії.

До переліку відомостей, які мають бути утаємничені, належать такі: система управління букмекерською компанією; стратегічне планування (розширення, ліквідація, створення дочірніх підприємств та ін.); система оперативного управління; фінансовий стан букмекерської компанії; маркетингові дослідження; партнерські зв'язки та угоди; відомості про підготовку, тактику і результати переговорів; умови конфіденційності контрактів і угод; методи обчислення ставок букмекерської компанії; система безпеки і механізми її реалізації.

За даними провідних зарубіжних фірм, витрати на збереження власних комерційних таємниць становлять 15–20 % усіх операційних витрат.

Відповідно до концепції автора дослідження з метою забезпечення ефективної безпеки букмекерської компанії як багатоступінчастої системи пропонується структура служби безпеки (СБ) букмекерської компанії (рис. 2).

Таким чином, доходимо висновків щодо забезпечення безпеки ігрового бізнесу:

1. Ігровий бізнес є однією з найприбутковіших сфер діяльності, що поповнює бюджети як підприємців, що їм займаються, так і держави. Створення гральних закладів вкрай позитивно впливає на розвиток низки інших суміжних галузей бізнесу: туристичного, транспортного, готельного, рекламного та шоу-бізнесу, громадського харчування, роздрібною торгівлі та ін. Це сприяє створенню багатьох робочих місць і зростанню надходжень до державного та місцевого бюджетів. Отже, ігровий бізнес має великий потенціал для розвитку на території України.
2. Оскільки на сьогодні в Україні відсутня науково-методична література, в якій були б висвітлені ґрунтовні наукові дослідження щодо захисту ігрового бізнесу та управління ним, автор значною мірою використовував матеріали періодичних видань, інтернетівських сайтів, законодавчі акти України, а також власний досвід роботи і досвід зарубіжних фахівців щодо забезпечення безпеки ігрового бізнесу.
3. Створення власних структур безпеки гральних закладів є важливим чинником забезпечення його життєдіяльності.
4. Основним чинником ефективності служби безпеки є її системність. Тобто у сферу

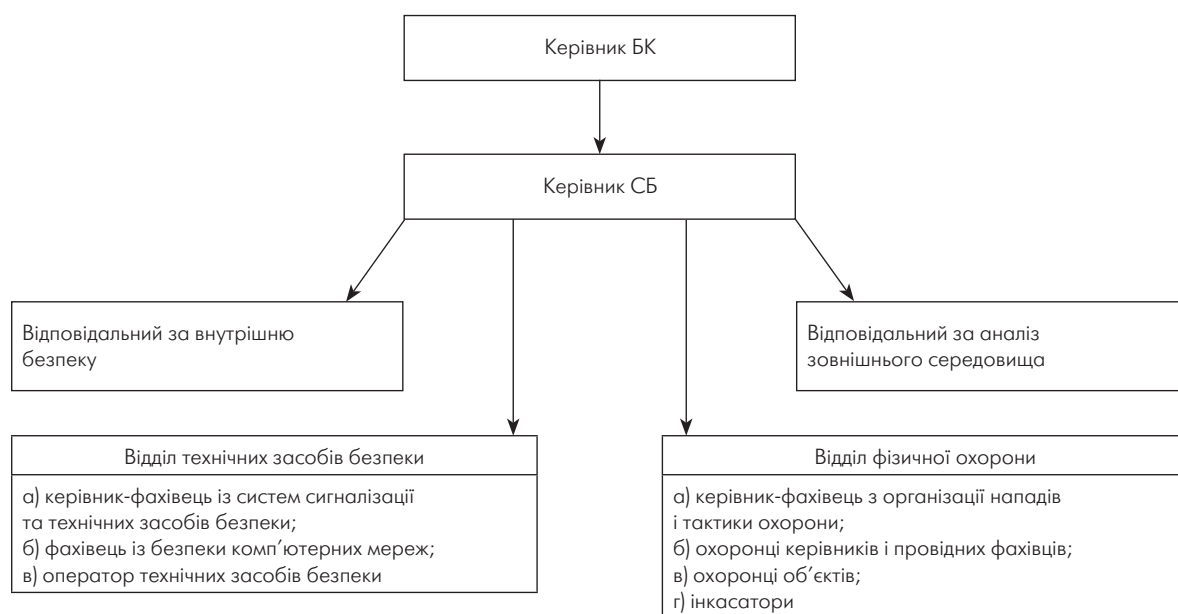


Рис. 2. Структура функціональних служб безпеки букмекерської компанії

інтересів охоронного підрозділу повинна входити не лише фізична охорона об'єктів бізнесу, а й весь спектр проблем, що можуть завдати бізнесу значних матеріальних збитків. Найважливішими завданнями служби безпеки грального закладу є захист від недобросовісної конкуренції, всіх видів промислового та економічного шпіонажу, потенційних джерел втрати комерційної інформації. Складові підсистеми безпеки класифікують як економічну, фінансову, інформаційну, кадрову, фізичну безпеку.



Література

1. Кормич Б. А. Інформаційна безпека: організаційно-правові основи: Навч. посіб. — К.: Кондор, 2004. — 384 с.
2. Хойер В. Как делать бизнес в Европе. — М.: Прогресс, 1990. — 253 с.
3. Чернявский А. А. Промышленный шпионаж и безопасность предпринимательства: Учеб.-метод. пособие. — К.: МЗУУП, 1994. — 64 с.

Игровой бизнес как сфера деятельности в игридном и предприимчиво, и державному бюджету. Але він стає головною сферою інтересів кримінальних структур. В українській науковій літературі раніше не висвітлювалися методи створення у гральних закладах структур безпеки, призначених для захисту конфіденційної інформації і для забезпечення фізичної безпеки персоналу закладу та його діяльності. Концептуальна основа безпеки грального закладу визначається як системний підхід до захисту його інформаційного банку, персоналу, економічної та фінансової сфер.

Игорный бизнес как сфера деятельности выгоден и предпринимателю, и государственному бюджету. Однако он становится главной сферой интересов криминальных структур. В украинской научной литературе ранее не освещались методы создания на предприятиях игорного бизнеса структур безопасности, предназначенных для защиты конфиденциальной информации и для обеспечения физической безопасности персонала предприятия и его деятельности. Концептуальная основа безопасности такого предприятия определяется как системный подход к защите его информационного банка, персонала, экономической и финансовой сферы.

Gaming business as a sphere of activity is profitable both for the state budget and for a businessman. It is attractive for criminal groupings. Methods of creation of safety structures targeted to protection of the confidential information, physical safety of subjects of enterprise activity in gaming business has not been eliminated in Ukrainian scientific literature before. The conceptual principle of business security provision should be identified as the systematic approach to safety of information and personnel as well as economic and financial activity.

Надійшла 2 березня 2007 р.

І. М. РЯБЧЕНКО

Н. В. МОІСЄЄНКО

О. Ю. ДОЗОРОВА

Харківський інститут МАУП

АВТОМАТИЗОВАНЕ УПРАВЛІННЯ ФІЗИЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ, ЩО ПРОТІКАЮТЬ У СИСТЕМАХ ПОДАЧІ Й РОЗПОДІЛУ ВОДИ В АВАРІЙНИХ СИТУАЦІЯХ (математична модель)

Наукові праці МАУП, 2007, вип. 1(15), с. 24–27

Запропоновано модель, що адекватно відображає фізичні процеси, які протікають у системах подачі й розподілу води при виникненні аварійної ситуації, з урахуванням топологічних та управлінських перетворень як структури мережі, так і режимів її функціонування. Цю модель автори використали при розробці діалогової системи автоматизованого управління системою подачі й розподілу води.

При розробці автоматизованої системи управління (АСУ) системою подачі й розподілу води (СПРВ) в аварійних ситуаціях величезне значення має процедура розробки коректної математичної моделі, адекватної тій, яка відображає технологічні та фізичні процеси, що протікають у водорозподільній мережі. Модель повинна враховувати такі післяаварійні чинники, як можливість топологічної трансформації графа мережі, або управління запірною арматурою, або зміна режимів роботи активних елементів мережі (насосних станцій), які запобігають подачі води в аварійну зону (ділянка водоводу).

Ця проблема досліджується в рамках тематичного плану науково-дослідних робіт МАУП з напрямку І.1.01.05 Інформатика та кібернетика. Код завдання І.1.01.05.02, І.1.01.05.04 “Розвиток методів і програмного забезпечення для розв’язання задач математичного моделювання та оптимального управління” і пов’язана з практичною діяльністю виробничих управлінь водопровідно-каналізаційних господарств (ВУВКГ) України.

На сьогодні вже виконані теоретичні й алгоритмічні дослідження проблеми топологічних

перетворень графа мережі СПРВ, які дають змогу локалізувати аварійну зону і не допустити потрапляння в неї цільового продукту (води). Проте комплексних досліджень, що давали б можливість створити адекватну математичну модель аварійної ситуації і формалізувати оптимальну стратегію оперативного управління в цій ситуації, поки що не проведено.

У зв’язку з викладеним спробуємо розробити модель, подібну тій, що відображає технологічні й фізичні процеси, що протікають у СПРВ при виникненні аварійної ситуації, з урахуванням топологічних і управлінських перетворень як структури мережі, так і режимів функціонування.

При локалізації аварії на водорозподільній мережі необхідно відключити аварійний водовід від системи подачі і розподілу води шляхом перекриття запірної арматури на водоводах, які подають воду в аварійну зону. Щоб мінімізувати втрати, необхідно вибрати оптимальний критерій вирішення, що припускає оптимальний вибір однієї засувки з безлічі інших, достатньої для локалізації аварійного ребра графа водопровідної мережі. Для вирішення цього завдання необхідно

дослідити в топологічній перетворення графа мережі. Оскільки в результаті виникнення аварійної ситуації і дій щодо її локалізації змінюється розподіл потоку води в мережі, на окремих ділянках, що межують з аварійною зоною, можливо зміна напрямку руху води. Такі зміни можна було б розрахувати, розв'язавши пряму задачу аналізу¹, проте, по-перше, вона описує поточний розподіл без урахування динамічної реакції мережі на зміну її параметрів, по-друге, потребує значних витрат часу на виконання численних розрахунків, що недоцільно в ситуації дефіциту часу. Тому в такій ситуації варто розглядати мережу як неорієнтований граф, а напрями потоків води враховувати на пізніших етапах при оцінюванні можливих стратегій усунення аварії.

Термінологія та основні поняття, що використовуються при подальшому викладенні матеріалу, вже відомі². У даній задачі локалізації істотну роль грає неоднорідність множин E і V ребер і вершин графа мережі G . У нашій ситуації $V = V \setminus V'$.

Нехай на ребрі u графа G відбулася аварія, засувки на цьому ребрі відсутні, тобто $u \in E'$.

Підграф G' графа G назвемо локалізуючим підграфом щодо ребра u , якщо він має такі властивості:

- а) G' містить ребро u ;
- б) G' — зв'язний підграф;
- в) будь-яке ребро u' графа G , що поєднує вершину графа G' з вершиною $G \setminus G'$, містить засувку, тобто $u' \in E''$.

Тоді алгоритмом локалізації аварії є алгоритм, який описує перекриття засувки на ребрах, що поєднують вершини G' і $G \setminus G'$.

Задачею топологічної локалізації аварії називатимемо задачу побудови локалізуючого підграфа, відмінного від початкового графа G .

Сімейство всіх локалізуючих підграфів щодо ребра u позначимо $\Gamma(u)$. Вочевидь, що оптимізація процедури локалізації аварії за якимось критерієм проводиться на сімействі $\Gamma(u)$. Зокрема, задоволення вимоги відключення мінімальної кількості абонентів від мережі відповідає вибору мінімального елемента сімейства $\Gamma(u)$, тобто такого, яке міститься в будь-якому локалізуючому підграфі. Назвемо такий елемент максимально локалізуючим підграфом (або локалізуючою компонентою — (ЛК)).

¹ Рябченко И. Н. Моделирование процессов потокораспределения в системах подачи и распределения воды с использованием ПЭВМ. — Харьков: ДСВ "Основа" при Харьковском ун-те, 1998. — 188 с.

² Там само.

Справедлива наступна теорема. Її доказ наведений у праці І. М. Рябченка³.

Теорема 1. *Якщо задача локалізації, що не містить засувок ребра u щодо графа G , вирішувана, то максимально локалізуючий підграф існує і єдиний.*

Розглянемо випадок, коли на аварійному ребрі є тільки одна засувка. Хай засувка знаходиться біля вершини v_1 ребра u . У цьому разі визначення локалізуючого підграфа видозмінюється таким чином: властивість в) замінюється такою властивістю:

в') будь-яке ребро u графа G , що поєднує вершину графа G' з вершиною $G \setminus G'$, містить засувку.

Алгоритмом локалізації такої аварії є алгоритм, який описує перекриття засувки на ребрах, що поєднують вершини $G' - v_1$ і $G \setminus G' - v_1$, а також на ребрі u .

Для цієї ситуації також справедлива теорема існування і єдності максимально локалізуючого підграфа.

Теорема 2. *Якщо задача локалізації ребра u з однією засувкою щодо графа G вирішувана, то максимально локалізуючий підграф існує та є єдиним.*

Доведення цієї теореми наведено у згаданій вище праці І. М. Рябченка.

Випадок аварії на ребрі з двома засувками тривіальний: $G'(u) = \{u\}$.

Задача локалізації аварії водорозподільних мереж зводиться тут до побудови локалізуючого підграфа відносно заданого ребра. Розглянемо задачу побудови максимально локалізуючого підграфа.

Ребра u і w графа G називатимемо еквівалентними, якщо їх максимально локалізуючі підграфи збігаються. Тим самим задача максимальної локалізації може бути вирішена шляхом поділу безлічі всіх ребер графа G на відповідні класи еквівалентності.

Розглянемо граф $G' = (V, E')$, всі ребра якого не мають засувок. Він є сукупністю пов'язаних компонент, причому будь-які два ребра однієї компоненти еквівалентні, а ребра з різних компонент еквівалентними не стають. Вершини ребра $e \in E'$ зараховуватимемо до тієї ж компоненти, що і ребро e . Вершина, що не ввійшла до жодної з компонент, утворює нову (одновершинну) компоненту.

³ Там само.

Хай ребро $u = (v_1, v_2)$ початкового графа G має засувку біля вершини v_1 . Вважатимемо, що u приєднане до компоненти K , якщо вершина v_2 належить цій компоненті. Будь-яке таке ребро може бути приєднане лише до однієї компоненти. Замиканням компоненти назвемо її об'єднання зі всіма приєднаними до неї ребрами. У подальшому оперуватимемо тільки поняттям "замикання компонент", а скорочено будемо їх називати компонентами. Ребра, що належать E'' , не приєднані ні до якої компоненти, обов'язково мають дві засувки, кожне таке ребро є власним максимально локалізуючим підграфом (безвершинною компонентою).

Таким чином, доведена наступна теорема.

Теорема 3. *Існує і єдиний поділ графа мережі на максимально локалізуючі підграфи.*

Відзначимо тут, що оскільки кожна вершина графа належить деякій локалізуючій компоненті, то теорема 3 одночасно вирішує і задачу локалізації аварії у вузлі мережі.

Видалення компонент зв'язності графа G' і аналіз їх впливу на функціонування всієї мережі виконується за допомогою модифікованого алгоритму пошуку в глибину.

У процесі роботи такого алгоритму повинні бути визначені всі локалізуючі компоненти графа мережі; для будь-якої локалізуючої компоненти визначається безліч відсікаючих її ребер графа, що містять засувки; для будь-якої локалізуючої компоненти визначається її чинник-зв'язність; для будь-якої компоненти визначається її рівень значущості.

Якщо кожна компонента графа, отриманого з початкового видаленням локалізуючої компоненти, містить активне джерело, то вважатимемо, що така компонента фактор-зв'язна.

Якщо видалення локалізуючої компоненти приводить до коректного вирішення, то вважатимемо, що компонента має мінімальний рівень значущості, якщо рішення граничне, то компонента має проміжний рівень значущості, а якщо рішення тривіальне, то компонента має максимальний рівень значущості.

Крім цього, аналіз наслідків відсікання локалізуючої компоненти має враховувати наслідки цього поділу на суміжні компоненти і за допомогою цих даних мінімізувати безліч ребер графа, що видаляються (тобто мінімізувати кількість засувок, що перекриваються).

Процес побудови математичної моделі ухвалення рішень в аварійній ситуації відбувається в кілька етапів:

- висунення мети;
- пошук альтернативних способів досягнення мети;
- визначення логіки вибору альтернативного рішення і обґрунтування механізму вибору;
- аналіз отриманого рішення.

Отже, визначимо мету: усунення аварії на водорозподільній мережі в найкоротші терміни з мінімальними втратами.

Способи досягнення поставленої мети визначаються передусім типом аварії, який звужує безліч способів усунення аварії.

Досягти поставленої мети можна великою кількістю способів, що розрізняються як у технологічному, так і організаційному погляді. На основі формування безлічі допустимих рішень, що розглядаються як способи досягнення поставленої мети, використовуємо безліч усіх можливих варіантів зміни параметрів об'єкта, що дають можливість забезпечити максимально допустиму витрату в аварійній зоні.

Розглянемо деякі способи формування підмножин цієї множини: автоматичне визначення безлічі засувок, повне перекриття яких приведе до збездоднення аварійної зони. Ця множина формується з використанням даних, отриманих у процесі розробки алгоритму побудови максимально локалізуючого підграфа, який дає можливість:

- для будь-якого елемента мережі однозначно визначити вказану множину;
- вирішити завдання пошуку альтернативного варіанту засувок, що повністю перекриваються, експертом, обізнаним в особливостях функціонування керованого об'єкта;
- визначити ступінь перекриття засувок, що дає змогу забезпечити максимально допустиму витрату в аварійній зоні;
- змінити режим роботи насосної станції з використанням резервного устаткування, що дає змогу забезпечити максимально допустиму витрату в аварійній зоні;
- формувати безліч рішень комбінованим способом, що припускає винайдення оптимальної комбінації з використанням викладених вище підходів.

З технічної точки зору ця множина охоплює найпоширеніші способи аварійного регулювання параметрів об'єкта.

При цьому зауважимо, що додавання всіх можливих способів проведення аварійно-відновних робіт з урахуванням поточного стану технічної бази розширює можливу кількість стратегій, тобто збільшує безліч рішень задачі.

Укрупнена структура вектора-рішення x має вигляд

$$x = (x_1, x_2) \in \Pi \cup \Phi,$$

де Π — безліч регульованих параметрів мережі; Φ — безліч ресурсів для проведення аварійно-відновних робіт, тобто $x_1 \in \Pi$.

Обмеженням на безліч можливих рішень є наступні вимоги: вибрані параметри функціонування об'єкта не повинні виходити за встановлені рамки основних показників функціонування об'єкта; наявність в аварійній зоні особливо важливих об'єктів, повне відключення яких від мережі неприпустимо, обмежує безліч можливих рішень щодо локалізації аварійної зони.

Виходячи із змістовної постановки задачі можна сформулювати такі можливі критерії якості рішення поставленої задачі: $K_1(x)$ — витрати на проведення ремонтних робіт; $K_2(x)$ — втрати води, які можна уявити як складовий критерій, що містить додаткові підкритерії: $K_{21}(x)$ — сумарні недопоставки води споживачам; $K_{22}(x)$ — відсоток відключених великих споживачів цільового продукту; $K_3(x)$ — витрату часу на проведення ремонтних робіт.

При використанні засувок зменшення їх кількості бажано з погляду зменшення витрат на проведення ремонтних робіт, тобто зменшення величини $K_1(x)$. При цьому необхідно враховувати, що мінімізація за цією множиною має бути виконана не на шкоду якості рішення. Якщо при формуванні безлічі засувок, що закриваються, враховувати дані, отримані при формуванні найважливіших компонентів розглядуваної мережі, то витрати, пов'язані із закриттям засувок, будуть мінімізовані.

Таким чином, за основу механізму вибору як найкращого рішення можна взяти мінімізацію вибраних критеріїв, що відповідають таким основним вимогам, як повнота, операціональність, розкладність, ненадмірність, декомпозиційність, вимірність, мінімальність.

Задачу вибору кращої стратегії в аварійній ситуації можна сформулювати у математичному вигляді.

Хай дана мережа має певну конфігурацію із заданими характеристиками її елементів і певним розташуванням запірно-регулюючої арматури. Хай також задані стан технічної бази водопровідно-каналізаційного господарства і певні трудові ресурси.

Хай G — безліч усіх можливих способів усунення всіх можливих аварій на розглядуваній мережі, а $X \subset G$ — пред'явлення.

Необхідно знайти величину $x^* \in X$, оптимальну за векторним критерієм Do , що належить безлічі допустимих рішень

$$X_{adm} = \{x \in X : Q_i(x) < l_i, \quad i = 1, \dots, n; \\ P_k(x), \quad k = 1, \dots, m\},$$

де $x = (x_1, x_2)$ — вектор регульованих параметрів задачі; $K(x) = (K_1(x), K_2(x), K_{21}(x), K_{22}(x), K_3(x))$ — векторна функція, що відображає вартісні і кількісні характеристики вибраного рішення; $Q_i(x)$ — скалярні функції — технологічні обмеження, які накладаються на рішення задачі вибору найкращого рішення, тобто певні обмеження на допустимі витрати, пониження тиску, зменшення подачі цільового продукту споживачам та ін.; l_i — задані константи; $P_k(x)$ — формули, які описують обмеження, що накладаються на можливі рішення, змістовного характеру.

У такій постановці наведена задача належить до задач узагальненого математичного програмування. У даному разі вона вирішується у два етапи. На першому етапі, використовуючи задану функцію вибору $\{x_1, x_2, \dots, x_n\} = Z(X) \subset X$, здійснюють оптимізацію $Do(x)$ за бінарним відношенням R . Потім ЛПР, оцінюючи вектори $Do(x_1), Do(x_2), \dots, K(x_n)$ показників ефективності (критеріїв якості $K_1(x), K_2(x), K_{21}(x), K_{22}(x), K_3(x)$) альтернатив x_1, x_2, \dots, x_n , вибирає з рішень, що задовольняють умовам задачі, рішення x^* з кращим за перевагою R_0 (переваги ЛПР) вектором характеристик $Do(x)$.

Предложена математическая модель, адекватно отражающая физические процессы, протекающие в СПРВ при возникновении аварийной ситуации, с учетом топологических и управленческих преобразований как структуры сети, так и режимов функционирования. Эта модель использована при создании программного инструментария "Диалоговая автоматизированная система поддержки принятия решений".

A mathematical model is offered, it is adequate reflecting physical processes, flowing in SPRV in case of beginning of emergency situation, taking into account topology and administrative transformations, both network structure and modes of functioning. This model is used for creation of program tool — the "Interactive automated system of support of acceptance of decisions".

Надійшла 2 березня 2007 р.

ДО ПИТАННЯ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Наукові праці МАУП, 2007, вип. 1(15), с. 28–31

На підставі даних статистичних органів висвітлено ключові аспекти рівня та якості життя домогосподарств, розміру їх доходів для задоволення основних життєвих потреб. Наведено динаміку і найхарактерніші оцінки загального рівня добробуту населення. Акцентовано увагу на переважаючих статтях витрат домогосподарств.

В умовах ринкових відносин роль домашніх господарств в економічному розвитку суспільства значно зростає, адже вони пропонують чинники виробництва, споживають переважну частину отриманого доходу, здійснюють заощадження. Провідною функцією домогосподарств на ринку ресурсів є постачання людських ресурсів, здатних до праці. Працівник, виробляючи продукцію на підприємстві або виробляючи власну продукцію, забезпечує суспільство результатами своєї праці. Тобто домогосподарство також є первинним осередком споживання виробленої продукції. Зростання платоспроможного попиту стимулює збільшення національного виробництва нових товарів і послуг. Ефективне використання людських ресурсів з метою отримання доходу як засобу свого існування і рівень споживання виробленої продукції та послуг характеризують умови відтворення трудових ресурсів, робочої сили. Процес відтворення робочої сили зумовлений відповідними соціально-економічними показниками, зокрема рівнем життя домогосподарств.

Спробуємо в цій статті виявити основні тенденції рівня життя і забезпеченості домогосподарств, а також розглянемо найбільш характерні самооцінки загального рівня добробуту населення Хмельницької області, що ґрунтуються на даних статистичних служб.

Останнім часом проблемі життєвого рівня населення приділяється багато уваги. Статистичні

органи України впродовж п'яти останніх років проводять широкі за масштабністю і глибокі вибіркові обстеження умов життя населення. Щороку відбувається ротація учасників обстежень. І хоча характеристика умов життя домогосподарств переважно подається у формі самооцінок домогосподарств рівня своїх доходів, основні результати цих обстежень привертають до себе увагу потенційних користувачів. При цьому важливо розуміти, що самооцінка подає суб'єктивне визначення громадянами достатності своїх доходів для задоволення основних життєвих потреб. Середні самооцінки рівня та якості життя нашого населення є дуже скромними, не завищеними і ще далекими від європейських критеріїв [5, 7].

Загальна кількість домогосподарств у Хмельницькій області у 2004 р. становила 516,5 тис., з них у міських поселеннях — 50,2 %, у сільській місцевості — 49,8 %. Фактичні середньомісячні сукупні витрати одного домогосподарства склали у цей період 868,9 грн, що майже на третину збільшились порівняно з попереднім роком. Міське домогосподарство витрачало в середньому 1050,3 грн, сільське — 686,2 грн. У розрахунку на одного члена домогосподарства розмір сукупних витрат становив 324,2 грн, у міських домогосподарствах — 386,1 грн, у сільських — 259,9 грн. За 2002–2004 рр. відбулося наближення показника середньомісячних сукупних витрат однієї особи до рівня прожиткового мінімуму відповідно з 60,4 до 89,5 % [6, 3].

Населення Хмельницької області за рівнем середньодушових сукупних витрат у місяць можна поділити на групи: до 120 грн — 11,3 % домогосподарств; 120–210 грн — 23,3 %, 210–360 грн — 35,9 %; понад 360 грн — 29,5 %. При цьому частина населення області із середньодушовими сукупними витратами у місяць нижче прожиткового мінімуму на той період мала тенденцію до зменшення [6, 3].

Переважною статтею сукупних витрат домогосподарств залишаються витрати на харчування. У 2003 р. вони становили 60,6 %, а у 2004 р. — 56,8 % [6, 4]. Якщо порівняти з європейськими мірками, де частка витрат населення на харчування становить 20–30 %, то ситуацію у Хмельницькій області можна охарактеризувати як малопривабливу. Середньомісячна вартість харчування однієї особи становила 184 грн, що складає 91,5 % вартості нормативного набору продуктів харчування.

Найбільш узагальнюючі оцінки рівня добробуту населення області наведено у табл. 1 [8, 3].

З наведених даних видно, що у 2000 р. в області було 17,4 % домогосподарств, доходи яких не дозволяли забезпечити навіть нормального харчування. Кількість таких домогосподарств упродовж п'яти років зменшилась до 8,8 %, а кількість домогосподарств, доходи яких витрачались лише

на харчування, зменшились за цей період із 41,8 до 35,3 %.

Водночас учасників опитування, доходи яких вважаються достатніми, але цього замало, щоб робити заощадження, збільшилось з 37,8 % на початок періоду до 51,1 % у 2004 р. А кількість домогосподарств з достатніми доходами, коли можна було робити заощадження, зросла з 3 % у 2000 р. до 4,8 % у 2004 р. Як бачимо, домогосподарств з достатніми доходами, на жаль, дуже мало.

У цілому динаміка рівня добробуту населення області відображає певне покращення його соціально-економічного стану. При цьому не слід забувати про різке зменшення ВВП і тієї його частини, що розподілялася на споживання, у кризовий період (1991–1999 рр.), що передував часу опитування домогосподарств.

Але загальна тенденція все-таки помітна: переважна частина доходів домогосподарств витрачається на харчування, придбання взуття та одягу, на інші вкрай необхідні товари і послуги. Але якщо майже весь дохід сімей спрямовується на товари першої необхідності і на сплату комунальних послуг, то це свідчить про наявну проблему бідності населення. Це питання вперше було включено у програму опитування за 2004 р. Результати наведено у табл. 2 [8, 4].

Таблиця 1

Розподіл домогосподарств Хмельницької області за самооцінкою рівня доходів (%)

| Розмір доходів | 2000 р. | 2001 р. | 2002 р. | 2003 р. | 2004 р. |
|----------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Усі домогосподарства | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Доходи достатні і можна робити заощадження | 3,0 | 2,7 | 2,6 | 4,5 | 4,8 |
| Доходи достатні, але заощаджень не робили | 37,8 | 37,4 | 38,9 | 40,8 | 51,1 |
| Доходи витрачались тільки на харчування | 41,8 | 44,5 | 36,1 | 46,1 | 35,3 |
| Доходів бракує навіть на достатнє харчування | 17,4 | 15,4 | 22,4 | 8,6 | 8,8 |

Таблиця 2

Рівень матеріального доходу населення Хмельницької області за самооцінкою домогосподарств (%)

| Регіон | Рівень достатку домогосподарства | | | |
|---------------------|----------------------------------|------------------|-------|---------------|
| | заможне | середнього класу | бідне | без відповіді |
| Україна | 0,2 | 21,2 | 77,5 | 1,1 |
| Хмельницька область | 0,6 | 12,4 | 82,9 | 4,1 |

З наведених даних випливає, що заможними вважає себе невеличка частка домогосподарств області, тобто 0,6 % порівняно з показником 0,2 % по Україні. Це свідчить про рівень уявлення жителів області щодо показника заможності. До середнього класу як бажаної основи сучасного суспільства відносять себе 12,4 % домогосподарств (по Україні 21,2 %). Переважна більшість домогосподарств 82,9 % зараховує себе до бідних. Це пов'язано також із структурою населення, яке зайняте переважно у сільському господарстві, де найнижчий рівень доходів працівників. А основний дохід частина населення заробляє як наймані працівники. Зауважимо, що в Україні неприпустимо мала частка заробітної плати у складі ВВП, що йде врозріз із світовою тенденцією. Наше відставання за цим показником від розвинених країн світу характеризує загальний стан розвитку економіки України, неефективне функціонування якої негативно впливає на матеріальний добробут більшої частини населення. Зазначимо, що частка заробітної плати у сукупних доходах населення складає в області тільки третину, це теж пов'язано із загальним спадом виробництва, скороченням зайнятості, тінізацією економіки.

Хоча зниження економічного розвитку України, зокрема Хмельницької області, не могло не позначитись на рівні життя населення, більша частина жителів області не втрачає надій на поліпшення стану справ (табл. 3) [8, 4]. Із наведених у таблиці даних видно, що у чверті домогосподарств області у 2004 р. матеріальний добробут не поліпшився, а у понад половини домогосподарств він залишився без змін.

Із наведених у табл. 3 даних також видно, що спостерігається тенденція до зниження частки домогосподарств, у яких матеріальний стан погіршився за попередні 12 місяців: з 32,4 % у 2000 р. до 18,2 % у 2004 р. Одночасно зростає кількість домогосподарств, у яких добробут зростає або не погіршується.

Про оптимістичну налаштованість населення Хмельницької області свідчать також дані щодо можливих позитивних змін у наступні 12 місяців. Надії на покращення матеріального стану висловили 25,8 % домогосподарств, на те, що їхній добробут не погіршиться, сподівається майже половина домогосподарств. Лише 5,4 % домогосподарств області заявили про можливе погіршення свого матеріального стану. Слушно зауважити при цьому, що у 2000 р. аналогічних заявників було 24,2 %. Тобто все більше жителів області сподіваються на покращення свого матеріального добробуту.

Характерним є розуміння домогосподарствами того, хто має відповідати за їхній добробут. У січні 2005 р. 13,2 % родин вважали, що за це цілком має відповідати держава, 19,4 % — переважно має відповідати держава, 61,8 % — має відповідати одночасно держава і самі домогосподарства. Таким чином, 94,4 % домогосподарств зростання свого матеріального добробуту якоюсь мірою пов'язують з державою. Лише 4,5 % домогосподарств відповіли, що вони переважно розраховують на свої сили, а 0,8 % вважають, що вони самі відповідають за матеріальний стан домогосподарств. Тут ми зустрічаємось із спадщиною минулих часів, коли була поширена думка,

Таблиця 3

Оцінка домогосподарств свого матеріального стану (%)

| Рівень матеріального стану | 2000 р. | 2001 р. | 2002 р. | 2003 р. | 2004 р. |
|----------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| За останні 12 місяців: | | | | | |
| • покращився | 19,5 | 16,5 | 15,0 | 7,4 | 25,6 |
| • залишився без змін | 48,1 | 59,1 | 57,5 | 63,6 | 55,2 |
| • погіршився | 32,4 | 24,4 | 27,5 | 29,0 | 18,2 |
| • не змогли відповісти | – | – | – | – | 1,0 |
| У наступні 12 місяців: | | | | | |
| • покращиться | 22,5 | 17,4 | 17,8 | 11,8 | 25,8 |
| • залишиться без змін | 52,0 | 70,0 | 63,6 | 70,0 | 49,2 |
| • погіршиться | 24,2 | 12,4 | 18,6 | 18,2 | 5,4 |
| • не змогли відповісти | 1,3 | 0,2 | – | – | 19,6 |

що лише держава зобов'язана поліпшувати життя народу.

Очевидно, що перехід до ринкової економіки, тобто перехід кожного домогосподарства, кожного його члена до ринкових відносин, вимагає від нас переорієнтування на власні зусилля, які б сприяли поліпшенню нашого життя, і покласти менше сподівань на державу. Особливо це стосується економічно активної частини населення. Зростання економіки створює підґрунтя для зменшення безробіття, підвищення доходів від трудової діяльності.

Поряд з реформуванням системи оплати праці, забезпеченням зменшення економічної нерівності різних верств населення державі необхідно активніше впроваджувати гнучку і прогресивну податкову систему, стимулювати розвиток малого і середнього бізнесу, легалізувати тіньову економіку й незареєстровані доходи. Внаслідок цього має не тільки підвищитись рівень життя переважної частини населення, а й зменшитись рівень бідності.



Література

1. Архангельський Ю. Дієві чинники зменшення бідності в Україні // Україна: аспекти праці. — 2005. — № 1. — С. 35–40.
2. Десять рішень уряду для добробуту людей // Уряд. кур'єр. — 2005. — 15 квіт. — С. 1–2.
3. Кваснікова Г. С. Доходи населення та економічний стан держави // Економіка АПК. — 2005. — № 1. — С. 116–121.
4. Пасхавер Б. Продовольчий аспект подолання бідності // Економіка України. — 2004. — № 10. — С. 71–77.
5. Ревенко А. Як ми живемо: самооцінка населення // Дзеркало тижня. — 2005. — № 34, 3 верес. — С. 7.
6. Рівень життя домогосподарств Хмельниччини у 2004 р. / Головне управління статистики у Хмельницькій області. Вих. № 09–01/02 від 31 січня 2006 р. — Хмельницький, 2006.
7. Саввов А. І. Доходи населення України та їх динаміка // Формування ринкових відносин в Україні. — 2005. — № 9. — С. 121–126.
8. Самооцінка домогосподарствами Хмельниччини рівня своїх доходів (за даними вибіркового опитування домогосподарств у січні 2005 р.) / Головне управління статистики у Хмельницькій області. Вих. № 09–01/40 від 22 липня 2005 р. — Хмельницький, 2005.

За даними вибіркового опитування домогосподарств Хмельницької області, у 2004 р. заможними вважають себе лише 0,6 %, до середнього класу відносять себе 12,4 % респондентів, а переважна більшість домогосподарств (82,9 %) зараховує себе до бідних. Очевидно, що перехід до ринкової економіки вимагає від нас переорієнтування на власні зусилля, які б сприяли поліпшенню нашого життя, і зменшення сподівань лише на державу.

According to the data of the selective interrogation of households in Khmelnytsky region in 2004, only 0,6 % of the respondents consider themselves to be prosperous; 12,4 % attribute themselves to the middle class, and the majority of the respondents — 82,9 % — think themselves to be poor. It is evident that the shift to the market economics demands taking our bearings to our own efforts, increasing initiative as for improvement of our living and reducing our relying on the State.

Надійшла 12 березня 2007 р.

В. М. ТІУНОВ

Ю. Ю. ІВАЩЕНКО

Н. О. НАСОНОВА

Харківський інститут МАУП

СОЦІАЛЬНИЙ АСПЕКТ ЗДІЙСНЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Наукові праці МАУП, 2007, вип. 1(15), с. 32–37

Розглядаються аспекти позитивних змін у мотивації співробітників підприємства в сучасних умовах. Новою є постановка питання про адаптацію системи мотивації працівників на етапі впровадження елементів логістики, контролінгу та реінжинірингу бізнес-процесів, що дає позитивний синергетичний ефект. Постановка цих питань у статті виникла з приводу застосування у господарській діяльності підприємств комплексних інформаційних систем класу ERP.

Перехід до ринкової економіки потребує від підприємств застосування прогресивних підходів і методів управління, таких як логістика, контролінг і реінжиніринг бізнес-процесів, що значно змінює існуючу мотиваційну систему. Їх впровадження зумовило підвищення уваги до досліджень можливостей позитивних змін у мотивації робітників підприємств.

Інструментарій логістики, контролінгу та реінжинірингу дає змогу значно підвищити ефективне використання трудового потенціалу робітників на основі адаптації існуючих на підприємствах систем мотивації.

Наукові основи теорії та практики логістики досліджували Л. Б. Міротін [5], В. І. Сергєєв [7], О. М. Тридід, К. М. Таньков, Т. О. Колодизєва [8], питання контролінгу – Р. Манн, Є. Майєр [4], Д. Хан [10], А. Алчєрч [1], питання розробки і впровадження реінжинірингу бізнес-процесів – М. Хаммер, Дж. Чампі [9], Н. Оболенський [6].

У цих працях розглянуто деякі питання соціально-психологічної підготовки робітників підприємств до організаційних змін, аналізу впливу контролінгу та реінжинірингу на ефективність діяльності персоналу, але ці проблеми не висвіт-

лювались при реалізації проектів інтегрованого впровадження розглянутих систем.

Новизна постановки проблеми полягає у розгляді мотиваційних заходів на етапі інтеграційного впровадження логістики, контролінгу та реінжинірингу бізнес-процесів і вивчення впливу на адаптацію системи мотивації на етапі функціонування.

Логістика – концепція управління, що ґрунтується на оптимізації руху матеріальних, фінансових, інформаційних потоків. Основою логістики слугує системний підхід, який поєднує процеси постачання, виробництва, розподілу і споживання.

Для безперервного протікання логістичного процесу велике значення має його інформаційне забезпечення. Без своєчасної інформації неможливий динамічний рух матеріального потоку.

Систему *контролінгу*, яка забезпечує інструментальну базу для підтримки основних функцій менеджменту – планування, обліку, аналізу і контролю, доцільно розглядати як інформаційно-аналітичну систему, що обслуговує рух матеріальних, фінансових, інвестиційних потоків [10].

Контролінг є підсистемою управління та інформації, що спрямована на підтримання оптимального руху інформаційного потоку з метою забезпечення прийняття ефективних, оперативних і стратегічних управлінських рішень.

У рамках системи контролінгу виокремлюють центри відповідальності. Як правило, їх очолюють менеджери, здатні впливати на результати діяльності підприємств і готові відповідати за прийняті рішення в межах своїх повноважень.

Центри відповідальності є об'єктами системи контролінгу, їх формування пов'язано з виокремленням певних видів діяльності, відповідальність за які покладається на конкретний підрозділ.

Ефективність управління підрозділами організації підвищується завдяки здійсненню функцій відповідальності за результати праці, що подаються у кількісному та якісному вираженні. Внаслідок цього, як правило, посилюється мотивація керівників і працівників цих центрів.

Контролінг передбачає розроблення показників ефективного використання ресурсів підприємства, у тому числі трудових, а також відстеження відхилень від встановлених нормативів, з'ясування причин таких відхилень і вжиття заходів щодо їх усунення.

Використання контролінгу як інформаційно-аналітичної системи є можливим тому, що сучасні інформаційні системи та їх програмне забезпечення дають змогу спостерігати за станом матеріальних, фінансових, трудових ресурсів у реальному масштабі часу через комунікаційно-інформаційні підсистеми.

Для створення організаційних основ використання та об'єднання у процесі постачання, виробництва і споживання матеріальних, інформаційних і трудових ресурсів, щоб випускати у встановлений термін продукцію певної якості при мінімальних витратах, у 90-х роках було розроблено концепцію реінжинірингу бізнес-процесів.

Реінжиніринг бізнес-процесів є новим підходом до формування системи управління та організаційної структури, який ґрунтується на переході від функціональних підрозділів до команд фахівців, що відповідають за певний бізнес-процес [9].

Відповідно до стандартів якості ISO 9001-2001 бізнес-процес — це сукупність взаємопов'язаних видів діяльності, яка за певною технологією перетворює входи у виходи, що мають споживчу цінність [3]. При інтегрованому впровадженні бізнес-процеси збігаються з центрами відповідальності.

Інтеграція логістики як системи управління ресурсними потоками, контролінгу як підтриму-

ючої інформаційно-аналітичної системи, що дає змогу керівництву приймати ефективні управлінські рішення, і реінжинірингу як організаційної основи, що забезпечує оптимальний розподіл функцій, обов'язків, повноважень робітників, дає можливість отримати максимальний синергетичний ефект від їх сумісного впровадження і використання на підприємстві.

Життєвий цикл проекту з інтегрального впровадження систем управління поділяється на кілька етапів і охоплює всі сфери діяльності підприємства. У рамках цієї статті розглядаємо тільки процеси, які пов'язані з рухом матеріальних ресурсів підприємства.

Отже, життєвий цикл проекту поділяється на такі етапи, як підготовка, розробка, впровадження та контроль якості функціонування системи. Проектні роботи зі зміни системи управління матеріальними ресурсами починаються з етапу підготовки, тобто формування проектної команди фахівців, в яку входять керівники вищого рівня, висококваліфіковані фахівці, що сприймають новаторські ідеї, та зовнішні консультанти з логістики, контролінгу, реінжинірингу бізнес-процесів та інформаційних технологій.

На етапі розробки проекту будується модель системи, яка має відображати всі процеси і процедури, що здійснюються на підприємстві в рамках встановлених стандартів. Це дає змогу визначити межі проекту, мати уявлення про конкретні об'єкти, а також описати правила поведінки системи в цілому.

Послідовність розробки проекту впровадження інтегральної системи управління наведено на рис. 1.

Успіх впровадження проекту залежить від того, наскільки точно на етапі розробки буде врахований соціально-психологічний чинник. Логістика, контролінг і реінжиніринг бізнес-процесів — це нове явище в організації, тому їх впровадження може викликати опір у працівників підприємства. Щоб подолати цей опір і створити стабільно працюючу систему, слід проаналізувати можливі труднощі, їх причини і способи усунення.

Активність опору працівників підприємства залежить від наступних чинників:

- ступеня невідповідності культури і структури підприємства майбутнім змінам;
- тривалості періоду впровадження;
- загрози втрати престижу і влади керівниками, окремими працівниками або структурними підрозділами;

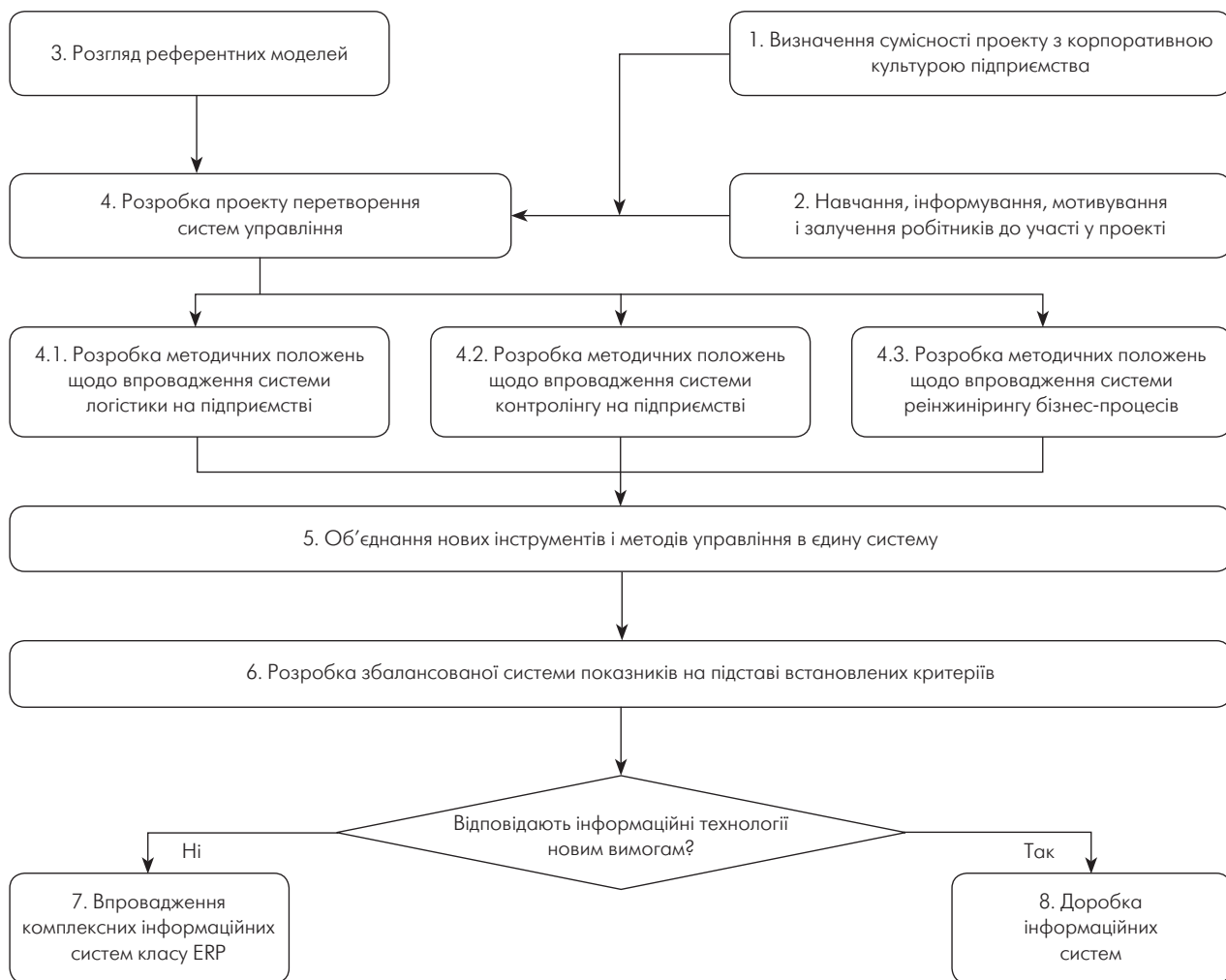


Рис. 1. Етап розробки проекту

- культурно-політичних орієнтацій в підрозділах підприємства.

Для нейтралізації негативного ставлення працівників до впроваджуваного проекту необхідно використовувати широкий спектр методів комунікацій, який дасть змогу кожному співробітнику у будь-який момент часу мати достатню і достовірну інформацію про те, що відбувається в організації. Система комунікацій повинна бути спроектована таким чином, щоб постійно підтримувався двосторонній зв'язок. Це залучить працівників до процесу змін, сформує в них готовність приймати на себе відповідальність за успішність реалізації проекту.

Досвід зарубіжних компаній свідчить про важливість використання сучасної комунікаційної техніки для успішного проведення перетворень у системі управління. Так, у компанії Birmingham

Midshires Building Society [11] при створенні процесно-орієнтованої системи управління була застосована наступна комунікаційна техніка:

- введення практики дослідження ставлення співробітників до нововведень. Внаслідок щорічних досліджень організація сформувала низку рекомендацій і пропозицій, які потім доопрацьовувались і уточнювались у спеціально створених групах;
- впровадження щомісячних звітів керівництва про рух програми змін, досягнуті результати і поточні показники діяльності. Отримані результати публікуються у відомчому журналі і щотижневій газеті;
- заохочення співробітників за успіхи в реалізації програми змін.

Таким чином, на початковому етапі розробки проекту інтегрального впровадження логістики,

контролінгу та реінжинірингу бізнес-процесів необхідно враховувати ставлення колективу до нововведень, його здатність до швидкого навчання. Це дає змогу вибрати оптимальні на конкретний момент комунікаційні технології і розробити раціональну систему мотивації.

Також велике значення має використання галузевих референтних моделей ланцюгових поставок — Supply Chain Operations Reference (SCOR), які розробляються Міжнародною радою з ланцюгових поставок.

Референтна модель є сукупністю моделей найбільш вдало організованих бізнес-процесів, організаційних структур і шаблонів документів, які реалізовані підприємствами — лідерами даної галузі. Використання таких моделей дає змогу підприємствам розробляти власні моделі на основі готового набору процесів, функцій, обов'язків і повноважень робітників. Це дає можливість спростити роботу на початковому етапі, звівши її до аналізу, до невеликих змін або доробки вже описаних процесів у моделі.

Використовувані референтні моделі зазвичай перетворюють на підставі розроблених методичних положень впровадження логістики, контролінгу й реінжинірингу бізнес-процесів і з урахуванням специфіки конкретного підприємства.

Ефективність бізнес-процесів, пов'язаних з рухом матеріальних ресурсів підприємства, у тому числі трудових, пропонується визначати шляхом розрахунку збалансованої системи показників (ЗСП).

У рамках моделі ЗСП виокремлено чотири блоки показників, які відображають причинно-наслідкові залежності між результуючими показниками і ключовими чинниками. Причини незадовільних фінансово-економічних показників блоку “Фінанси/Економіка” слід шукати у блоці “Ринок/Клієнти”, невдоволеність клієнтів означає наявність проблем у блоці “Бізнес/Процеси”, а джерело проблем з бізнес-процесами знаходиться у блоці “Інфраструктура/Співробітники” [12, 64].

Модель ЗСП дає змогу контролювати діяльність різних підрозділів і стан справ у різних бізнес-процесах, своєчасно доповідати відповідальним особам про можливість збоїв усередині виробничих ланцюгів.

Упровадження та функціонування інтегрованої системи управління потребує використання комплексних інформаційних систем, які автоматизують усі сфери виробничо-господарської та фінансової діяльності підприємства. Такою інформаційною підтримкою є системи класу ERP.

Інтегрована система управління класу ERP дає можливість ухвалювати управлінські рішення на принципово новому якісному рівні.

Запуск системи у дослідну експлуатацію, установка АРМів системи на робочих місцях, документування функцій системи, навчання співробітників, визначення посадових обов'язків, прав і повноважень, передавання системи у промислову експлуатацію — всі ці процеси здійснюються на етапі реалізації проекту.

Послідовність робіт щодо реалізації проекту впровадження систем логістики й контролінгу, а також здійснення відповідних організаційних перетворень на основі реінжинірингу бізнес-процесів наведено на рис. 2.

На великих вітчизняних машинобудівних підприємствах впровадження нових систем управління і перетворення організаційної структури на базі виокремлення бізнес-процесів зазвичай викликає стресовий стан. Це пояснюється масштабістю виробництва і великою чисельністю працівників з жорстко регламентованими ієрархічними способами взаємодії.

У зв'язку з цим отримані результати проекту рекомендується узгоджувати з існуючою організаційною структурою, щоб потім зробити у проекті необхідні зміни.

При інтегрованому впровадженні систем логістики, контролінгу та реінжинірингу раніше визначені певні функції відділів підприємства часто перетинаються. Тому при впровадженні системи відбувається перерозподіл функцій між представниками різних підрозділів. При цьому велике значення має вибір механізмів взаємодії в рамках бізнес-процесів між структурними одиницями усередині підприємства.

Впровадження цих систем управління змушує працівників підприємства оволодівати новим економічним мисленням, формувати нову поведінку. У зв'язку з цим вагомішим стає внесок кожного працівника у кінцеві результати діяльності.

Одне з головних завдань підприємства — пошук ефективних способів управління працею, що забезпечить активізацію людського фактора [2]. Діючим інструментом і фактором, що сприяє підвищенню ефективності діяльності персоналу, є його мотивація. Системи логістики, контролінгу та реінжинірингу розширюють спектр стимулів і мотивів, які можна використати на підприємстві.

Схему впливу інтегрованого впровадження логістики, контролінгу та реінжинірингу бізнес-процесів на мотивацію персоналу наведено на рис. 3.

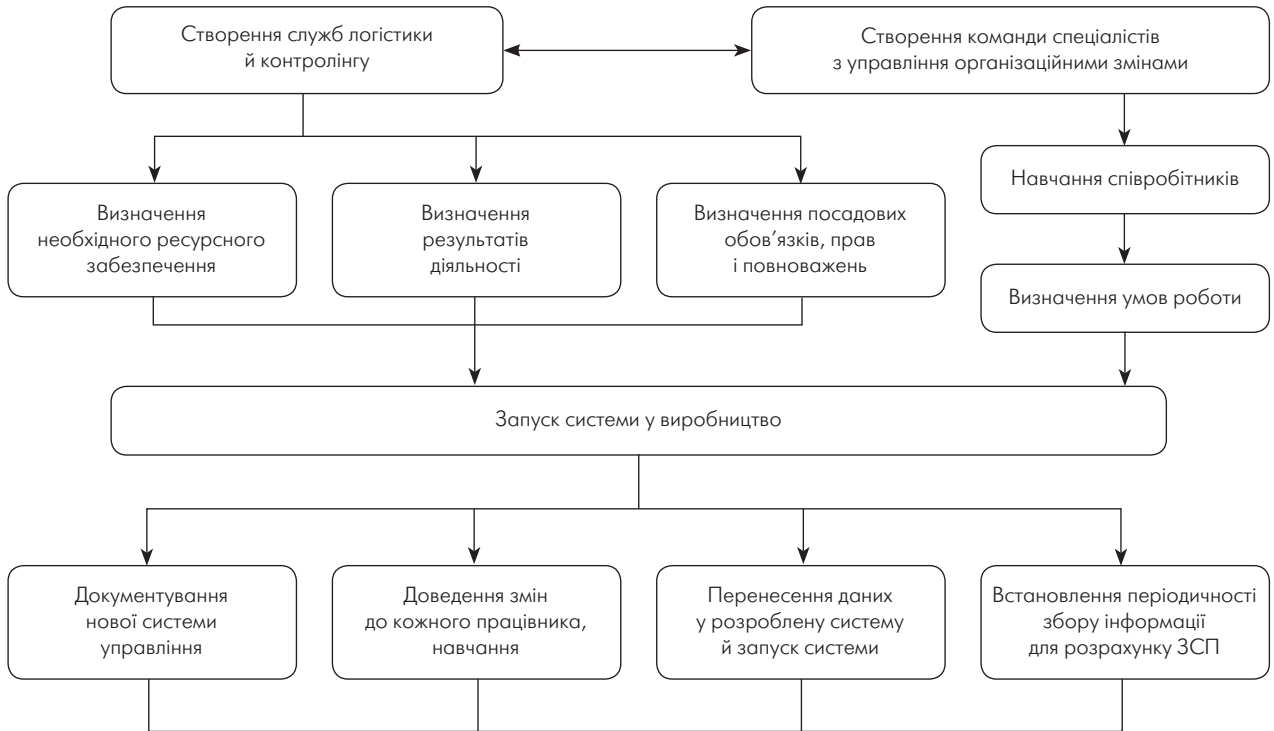


Рис. 2. Етап реалізації проекту



Рис. 3. Вплив інтегрованого впровадження логістики, контролінгу та рейнжинірингу на мотивацію персоналу

Формування центрів відповідальності на основі бізнес-процесів дає змогу розширити права, обов'язки і повноваження працівників, створити умови для творчої діяльності, підвищити самостійність працівників, посилити відповідальність за кінцеві результати праці.

Розробка збалансованої системи показників дає можливість встановити показники діяльності для кожного працівника, за досягнення яких він може отримати премію. Для підвищення мотивації працівників премію можна видавати і за досягнення встановлених загальних показників ефективності бізнес-процесів, в яких бере участь працівник.

Таким чином, інтегральне впровадження логістики, контролінгу та реінжинірингу бізнес-процесів суттєво змінює систему управління матеріальними, інформаційними і трудовими ресурсами, створює методологічну основу для значного підвищення мотивації працівників підприємства.



Література

1. Алчерч А. Управленческий учет: Принципы и практика. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 951 с.

2. Дикарева А. Н., Мирская М. И. Социология труда. — М.: Высш. шк., 1989. — 352 с.
3. ДСТУ ISO 9001–2001. Системи управління якістю, вимоги. — К., 2001.
4. Манн Р., Майер Е. Контроллинг для начинающих: Система управления прибылью: Пер. с нем. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 320 с.
5. Миротин Л. Б. Современный инструментарий логистического управления. — М.: Экзамен, 2005. — 496 с.
6. Оболенский Н. Практический реинжиниринг бизнеса: Инструменты и методы для эффективного измерения. — М.: Лори, 2004. — 368 с.
7. Сергеев В. И. Логистические системы мониторинга цепей поставок. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 509 с.
8. Тридід О. М., Таньков К. М., Колодизева Т. О. Виробнича логістика: Навч. посіб. — Х.: ВД "ІНЖЕК", 2004. — 352 с.
9. Хаммером М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе: Пер. с англ. — СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 1997.
10. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 799 с.
11. Charles H. Brandon, Ralph E. Drtina Management accounting strategy and control, 1997. — 657 p.
12. Kaplan R. S., Norton D. P. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action. — Boston (Ma., USA): Harvard Business School Press, 1996.

Впровадження у діяльність підприємств новітніх інструментів, таких як логістика, контролінг і реінжиніринг бізнес-процесів, котрі, як правило інтегровані в інформаційні системи класу ERP, спричинило постановку нових завдань менеджменту підприємства. Одним з таких завдань, що обумовлене впровадженням систем ERP, є адаптація системи мотивації персоналу і розробка збалансованої системи показників.

Внедрение в практику предприятий новейших инструментов, таких как логистика, контроллинг и реинжиниринг бизнес-процессов, которые, как правило, интегрированы в информационные системы класса ERP, стало причиной постановки новых задач менеджмента предприятия. Одной из таких задач, обусловленной внедрением систем ERP, является адаптация системы мотивации персонала и разработка сбалансированной системы показателей.

Thus the introduction of such modern approaches to enterprise management as logistics, controlling and reengineering of business management which, as a rule, are integrated into the complex ERP information systems, causes a range of problem dealing with enterprise management. One of these problems cause by introducing ERP systems is the adaptation of the employees motivation system and also the necessity of elaborating of balanced data system.

Надійшла 9 березня 2007 р.

В. В. УТВЕНКО

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

ФІНАНСОВА СИСТЕМА МІСТ ГЕТЬМАНАТУ ДРУГОЇ ПОЛОВИНИ XVII — ПОЧАТКУ XVIII СТОЛІТТЯ

Наукові праці МАУП, 2007, вип. 1(15), с. 38–42

Висвітлено особливості фінансової системи міських центрів Гетьманату другої половини XVII — початку XVIII ст. Коротко розглянуто основні риси суспільно-політичного розвитку міст. Наведено головні джерела надходження прибутків до органів міського самоврядування, а також основні статті видатків з міських бюджетів.

Проблема становлення і розвитку міського самоврядування на території України в добу Гетьманату (друга половина XVII — початок XVIII ст.) все ще недостатньо вивчена в українській історіографії. Якщо суспільно-політичний устрій та господарство міст Лівобережної України були в загальних рисах висвітлені у працях О. Лазаревського, В. Романовського, В. Дядиченка, О. Компан, В. Борисенка [3; 7; 10–12], то фінансова система, без якої не може здійснюватися жодне місцеве самоврядування, розглядалася вітчизняними дослідниками як другорядна проблема.

Спробуємо в цій публікації висвітлити основні джерела надходження прибутків до бюджетів міст Лівобережної України у згаданий період, а також статті витрат коштів з міських бюджетів. Під час написання цієї статті автор використовував матеріали Інституту рукопису Національної бібліотеки України ім. В. І. Вернадського, Центрального державного історичного архіву України в Києві, а також опубліковані документи: “Універсали українських гетьманів від Івана Виговського до Івана Самойловича (1657–1687)”, “Універсали Івана Мазепи (1687–1709)”, “Генеральні слідства про маєтності 1729–1730 рр.” та ін. [4; 5; 9; 14; 15; 17].

Міста Лівобережної України на відміну від більшості правобережних зазнали меншого спус-

тошення в період “Руїни”. Припинення активних бойових дій наприкінці 60-х років XVII ст. сприяло їх економічному піднесенню. За свідченням В. О. Романовського, на території Гетьманату в 60-х роках XVII ст. було 36 міст, серед яких найбільш розвиненими були Київ, Ніжин, Стародуб, Чернігів, Переяслав і Полтава, де більше половини населення займалися безпосередньо ремеслом і торгівлею. На межі XVII–XVIII ст. у міських центрах Гетьманату мешкало приблизно 10 % населення країни [12, 397, 404–406; 16, 10].

За правовим статусом міста Лівобережної України в цей період поділялися на магістратські та ратушні. Близько двох десятків міст мали магдебурзьке право. Це такі міста, як Київ, Ніжин, Чернігів, Стародуб, Переяслав, Полтава, Гадяч, Новгород-Сіверський, Погар, Почеп, Глухів, Мена, Короп, Кролевець, Остер, Козелець, Батурин та ін. На думку О. Компан, у середині XVII ст. на території Гетьманату було більше міст з магдебурзьким правом, ніж наприкінці століття. Серед них у документах називають також такі міста, як Лубни, Миргород, Пирятин, Липове, Городище та ін. Магдебурзьке право передбачало самоврядування міст, підтверджене царськими жалуваними грамотами і гетьманськими універсалами. На чолі органу міського самоврядування — магістрату стояв війт. До складу міського уряду також вхо-

дили бурмистри, райці, лавники, міський писар, городничий та інші посадові особи [7, 181, 283; 10, 148–149].

Порівняно з ратушними магістратські міста перебували у більш привілейованому становищі. Магдебурзьке право давало їм, крім самоврядування, власне судочинство, податкову систему, право на володіння землею, певні пільги для населення щодо ремесла і торгівлі. В інших містах Гетьманату органом управління була ратуша. Структура міського уряду була подібною до магістратських міст. Однак ратушні міста мали обмежене самоврядування і значною мірою залежали від козацької старшини [6, 93].

Нагадаємо, що у другій половині XVII — на початку XVIII ст. міське населення Лівобережної України сплачувало різноманітні податки: подимний (з 60-х років XVII ст. — стацію); акцизні податки (митні та орендні збори); податки з промислів (з виробництва горілки, тютюну, дьогтю, поташу, заліза, з млинів, продажу горілки), а також торговельні (ярмаркові) податки (вагове, скатне, мостове, податки з продажу худоби, збіжжя тощо). Здебільше ці податки мали загальнодержавний характер і призначалися на утримання війська, гетьманського двору, старшинської адміністрації. Проте переважна більшість торговельних податків, які стягувались з міських торговців, надходила до бюджетів міст. До початку XVIII ст. на території Гетьманату в обігу були польський злотий (золотий), литовська копа, західноєвропейський талер, російський рубль (золотий = 30 польських грошей = 1/3 талера = 2/5 копи = 1/5 рубля; копа грошей = 60 литовських грошей = 5/6 талера = 2,5 золотим = 1/2 рубля; талер = 3 золотим = 60 копійок; деньга = 1/2 копійки; алтин = 3 копійки).

Часто торговельні збори стягувались під час проведення ярмарок, а тому вони мали назву ярмаркові і вирізнялися великою різноманітністю. Дуже поширені були також численні вагові та мірні збори від продажу хліба (“померное и весчєє”); від продажу воску, жиру, металів, вовни, від голови бика (“поводное”). Стягувався збір і з торгової комори, різниць, “пропускные” з возів [7, 87]. Ці збори йшли переважно на потреби міст. Податки, які надходили до магістратів і ратуш, підтверджувалися, як правило, спеціальними царськими грамотами, а також гетьманськими універсалами для кожного міста окремо.

Жалувана грамота Олексія Михайловича місту Стародубу 1668 р. зазначала торговельні збори на магістрат: з “проижжих с воза по четири денги,

с вешего товару по четири ж денги с пуда, а хто мимо едет с товаром, с тех по две денги мостового, по две денги з воза...” [4, 324]. У 1695 р. м. Переяслав отримало підтверджувальну жалувану грамоту від царя Петра I на магдебурзьке право, у тому числі на збори до міської скарбниці з торговців: “... весового с пуда по четири денги, с ведра по две копейки, скотное с куфи вина по золотому, с продажи лошадей и биков и яловиц по две денги, от четверика или от осмачки всякого збожжа належачий поковшевий даток, от закладу воску по два алтини...”. Подібні торговельні збори від Петра I отримав у 1698 р. ніжинський магістрат [9, Ф. 1. — Спр. 54628. — Арк. 429; 5, 94–95]. Дещо раніше ці збори Переяславу та Ніжину надав універсалами гетьман Іван Мазепа, а цар лише підтвердив їх майже без змін жалуваними грамотами.

Частина прибутків до бюджетів міст, особливо тих, де діяли норми магдебурзького права, надходила із сіл, які перебували у підпорядкуванні містам за гетьманськими універсалами і царськими жалуваними грамотами.

Згідно з царською грамотою 28 листопада 1667 р. місто Погар Стародубського полку отримало у підпорядкування села Чауси та Яковлевиці. Місто Короп Ніжинського полку 12 березня 1669 р. отримало села Риботин, Сохачі, Райгородок, Лукнів, Рожественне, Кирилівське, Краснопул. Своім універсалом у червні 1672 р. гетьман І. Самойлович передав стародубському магістрату села Кустичі та Сергієвськ. Селяни повинні були утримувати військових людей і посланців [17, Ф. 51. — Оп. 3. — Спр. 8679. — Арк. 49; 9, Ф. 1. — Спр. 50461. — Арк. 38; Спр. 54538. — Арк. 12; 15, Док. № 332. — С. 496–497; Док. № 417. — С. 623; 4, 325]. Подібні універсали від гетьмана Мазепа отримали міста: 11 вересня 1698 р. Ніжин — на села Хороше Озеро, Кагарлики, Синяки, Печі, Крути, Кунашівку; 16 жовтня 1700 р. Переяслав — на села Денисів, Плужники, Комарівку; 6 листопада 1706 р. Почеп Стародубського полку — на село Старий Почеп та ін. [14, Док. № 263. — С. 305–306; Док. № 326. — С. 362–363; 9, Ф. 1. — Спр. 64339. — Арк. 6 зв.].

Загалом на межі XVII–XVIII ст. лише у підпорядкуванні магістратів (органів управління міст, які мали магдебурзьке право) перебувало до 100 сіл [13, 588]. Посполиті сіл, підпорядкованих магістратам і ратушам, крім сплати державних податків, давали різні збори продуктами і грошми на утримання міської влади та на потреби міст. Наприклад, посполиті села Подища (Прилуцька

ратуша) “на ратуш в год денгами, как было болше людей плачивали по 4 р. 50 коп., а как менше стало (при Мазепі) — по 1 руб. 40 коп.”. Наприкінці XVII ст. стародубський магістрат почав збирати зі своїх сіл гроші на потреби міста. Жителі Кулаг і Суботовичів щороку вносили до магістратської казни 75 золотих, давали 4 пуди меду з кожного бортного дерева. Жителі села Алтинівки Ніжинського полку, крім сплати стації гетьману, давали ще батуринській ратуші щороку по гривні з двору із робочою худобою, а з двома волами — по четверику вівса; Мітченків — по дві гривні і п'ять четвериків вівса [2, 157; 3, 186; 11, 300–301].

У багатьох містах Гетьманату, починаючи із середини XVII ст., значного поширення набув борошномельний промисел. Деякі міщани споруджували млини, беручи потім плату за помел хлібом. Військова мірочка, яку сплачували міщани-мельники до державного бюджету (військового скарбу) Гетьманату, найчастіше становила дві третини від їхнього прибутку. Однак часто прибутки з міщанських млинів, які мали збиратися до військового скарбу, гетьмани надавали містам для покриття їх витрат, пов'язаних із виконанням загальнонародних повинностей. Тому прибутки від млинів були ще одним вагомим джерелом надходження до міських бюджетів.

Так, 21 липня 1668 р. чернігівський полковник Дем'ян Многогрішний надав дві мірочки з двох млинів Чернігівському магістрату для міських витрат [9, Ф. 1. — Спр. 54516. — Арк. 169–170; Спр. 54522. — Арк. 189]. Пізніше вже гетьман Д. Многогрішний у жовтні 1670 р. видав дозвіл магістрату м. Борзни Ніжинського полку на млин, з якого “... дві мірочки войсковие и припадающие з него пожитки на потребу свою майстратови Борзенскому одбират”. 12 березня 1673 р. гетьман І. Самойлович підтвердив право збору військових прибутків, але вже з двох млинів. У січні 1704 р. жителі Борзни отримали подібний універсал і від гетьмана І. Мазепи [17, Ф. 51. Оп. 3. — Спр. 3126. — Арк. 4; 15, Док. № 466. — С. 669].

5 січня 1670 р. гетьман Д. Многогрішний надав Прилукам прибутки з млина на міські витрати. Прибутки з цього млина були підтверджені Прилукам двома універсалами І. Самойловича від 11 квітня 1673 р. і 7 лютого 1682 р., а також універсалом І. Мазепи від 20 жовтня 1687 р. [9, Ф. 1. — Спр. 54560–54562. — Арк. 263–265; Спр. 54350. — Арк. 9; 14, Док. № 383. — С. 417].

У червні 1672 р. І. Самойлович надав Стародубському магістрату “...на приняте войскових и от гетмана висланих людей...” прибутки з

5 млинів. У жовтні 1687 р. І. Мазепа підтвердив за Стародубським магістратом усе надане йому І. Самойловичем. Того ж року І. Мазепа надає місту Глухову прибутки з трьох млинів для витрат на часті переїзди через місто різних гінців і посланців [15, Док. № 417. — С. 623; 9, Ф. 1. — Спр. 54612. — Арк. 397]. 10 січня 1703 р. магістрат міста Кролевець Ніжинського полку отримав військову частину в млині міщанина Зінця Різниченка на міські витрати [14, Док. № 365. — С. 401].

З метою збільшення міських прибутків магістрати і ратуші Лівобережної України встановлювали у своїх містах на деякий час монопольне право на роздрібну торгівлю горілкою, тютюном і дьогтем, сплачуючи щороку до військового скарбу встановлену гетьманською адміністрацією певну суму орендних зборів. Найбільш поширені були горілчані оренди, при цьому в 60-х роках XVII ст. московський уряд спробував збирати ці кошти до царської скарбниці. У цей період міста Погар і Почеп Стародубського полку вносили орендну платню за торгівлю горілкою по 100 крб. на рік. Київський магістрат мав внести до царської казни 800 крб. (включаючи збори із перевозів); Переяслав — 500 крб.; Козелець — 150 крб.; Чернігів — 200 крб. У 1667 р. ніжинський магістрат заплатив за горілчану оренду 400 крб. А вже наступного року орендна платня міста Ніжина складала 650 крб. Глухівська оренда була передана на відкуп місту за 475 крб. на рік [11, 300–301; 18, 201; 1, Док. № 2. — С. 2–3]. Враховуючи те, що такими орендарями могли бути заможні міщани, гетьманський уряд у багатьох випадках передавав частину прибутків від орендних зборів до міських бюджетів.

За часів гетьманування І. Самойловича та І. Мазепи орендні збори з міста Гадяча становили в середньому 1 тис. золотих на рік, частина коштів йшла на міські потреби. У місті Зінькові Гадяцького полку щороку збирали орендних грошей на суму 500 золотих, з них “половинная часть на войсковую потребу, а половинная часть на ратуш” [17, Ф. 51. — Оп. 3. — Спр. 2947. — Арк. 27 зв., 4]. На рубежі XVII–XVIII ст. чернігівські міщани щороку платили до військового скарбу за право продажу горілки, тютюну і дьогтю по 700 крб., з яких давалося “в год до скарбцу полкового 200 руб., а до ратуши Черниговской — 200 руб.”. Переяславський магістрат замість прибутків з шинкування горілки у 1680 р. збирав з дозволу гетьмана по 5 золотих з міщанських і по талеру (3 золотих) з козацьких шинків [9, Ф. 1. — Спр. 55587. — Арк. 15; 15, Док. № 566. — С. 755–756].

На превеликий жаль, тогочасні джерела не фіксували загальних прибутків по жодному з міст Лівобережної України, що було пов'язано з недовліками всієї фінансової системи Гетьманату, де на відміну від Московської держави другої половини XVII ст. загальна сума податкових зборів не була визначена на рік, не кажучи вже про місцеві збори.

Кошти з міських бюджетів витрачалися передусім на виконання містами державних повинностей: підводної, утримання на постої військ, царських і гетьманських посланців. При цьому розміщення військових осіб і посланців у дворах міщан і забезпечення їх підводами з тягловою силою, харчами та напоями покладалося на органи міського самоврядування (магістрати і ратуші). Враховуючи те, що для значної частини міщан сільське господарство не було головним заняттям і багато з них просто не мали підвод з тягловою силою, магістрати і ратуші часто наймали за власні кошти підводи разом із тягловою силою. Пізніше, на межі XVII–XVIII ст., коли тривали безперервні війни, витрати на виконання цих повинностей іноді були настільки великими, що гетьманська адміністрація залучала на допомогу міщанам села цілої сотні і навіть полку. Щоб компенсувати витрати чернігівському магістрату на утримання московських посланців і військових та повернути 8 тисяч золотих, позичених магістратом у міського населення, гетьман І. Мазепа у 1707 р. наказав брати побори з усіх селян Чернігівському полку, включаючи підданих козацької старшини і православних монастирів [9, Ф. 8. — Спр. 2330. — Арк. 39 зв.]. За часів гетьманування І. Мазепа села, які були підпорядковані Стародубському магістрату, виділяли кошти на ремонт міських укріплень та й самі брали участь у цих роботах. Це саме робили магістратські селяни Козельця та Остра Київського полку [11, 117; 8, Док. № 45. — С. 110]. Враховуючи розорення міста Салтикової Дівиці Ніжинського полку від утримання царських і гетьманських військ під час війни зі шведами, універсалом від 26 листопада 1706 р. І. Мазепа звільнив міщан від виплати річної стації до гетьманського двору, яка становила в ці роки 20 крб. (100 золотих) [17, Ф. 51. — Оп. 3. — Спр. 214. — Арк. 1].

Значна частина міських коштів витрачалася також на утримання посадових осіб магістратів і ратуш. Наприклад, грошова винагорода війтів магістратських міст на рубежі XVII–XVIII ст. іноді доходила до 500 золотих (100 крб.), 2 бурмистри міста Прилук одержували по 40 крб., оплата пи-

сарів міст Стародубського полку становила від 2 до 12 крб., Ніжинського полку — від 3 до 8 крб. на рік, крім цього, вони додатково отримували продукти харчування [7, 289, 291–293].

Таким чином, основними джерелами прибутків органів міського самоврядування Гетьманату другої половини XVII — початку XVIII ст. були торговельні збори під час проведення ярмарків, прибутки з магістратських і ратушних сіл, збори з міських млинів, а також право на шинкування горілкою, тютюном і дьогтем на території міста, за яке з міських бюджетів сплачувалися орендні збори до військового скарбу, що встановлювалися щороку гетьманською адміністрацією. Практикувалося передавання гетьманською владою частини орендних зборів на міські потреби.

Кошти з міських бюджетів витрачалися на виконання містами державних повинностей (підводної, утримання на постої військових і посланців, ремонт міських укріплень) і на фінансування посадових осіб органів міського самоврядування.



Література

1. Акты, относящиеся к истории Южной и Западной России, собранные и изданные Археологической Комиссией. — СПб., 1872. — Т. 7. — 398 с.
2. Барвинский В. А. Крестьяне в Левобережной Украине в XVII–XVIII вв. — Харьков: Тип. Зильберга, 1909. — 300 с.
3. Борисенко В. Й. Соціально-економічний розвиток Лівобережної України в другій половині XVII ст. — К.: Наук. думка, 1986. — 264 с.
4. Генеральне слідство про маєтності Стародубського полку // Український Архів / Археологічна комісія ВУАН. — К., 1929. — Т. 1. — 576 с.
5. Генеральное следствие о маєтностях Нежинского полка 1729–1730 г.: В 30 т. — Чернигов: Ред. "Земский сборник Черниговской губерний", 1907. — Т. 7. — 417 с.
6. Гуржій О. І., Чухліб Т. В. Гетьманська Україна // Україна крізь віки. — К.: Альтернативи, 1999. — Т. 8. — 302 с.
7. Дядиченко В. А. Нариси суспільно-політичного устрою Лівобережної України кінця XVII — початку XVIII ст. — К.: Вид-во АН УРСР, 1959. — 532 с.
8. З епістолярної спадщини гетьмана Івана Мазепа / Упоряд., авт. передм. В. В. Станіславський. — К.: Ін-т історії України НАН України, 1996. — 192 с.
9. Інститут рукопису Національної бібліотеки України ім. В. І. Вернадського. — Ф. 1: Колекція О. Лазаревського; Ф. 8: Колекція Київського ун-ту ім. Св. Володимира.
10. Компан О. С. Міста України в другій половині XVII ст. — К.: Вид-во АН УРСР, 1963. — 388 с.

11. Лазаревский А. М. Описание Старой Малороссии. Материалы для истории заселения, землевладения и управления. — К.: Тип. Милевского, 1888. — Т. 1: Полк Стародубский. — 506 с.

12. Романовский В. А. Развитие городов Левобережной Украины после воссоединения с Россией (во второй половине XVII в.) // Воссоединение Украины с Россией 1654–1954: Сб. ст. — М.: Изд-во АН СССР, 1954. — С. 395–421.

13. Каченко Н. М. Очерки по истории крестьян на Левобережной Украине в XVII в.: Дис. ... д-ра ист. наук. — К., 1961. — 833 с.

14. Універсали Івана Мазепи 1687–1709. — К.; Л.: Наук. т-во ім. Шевченка, 2002. — 757 с.

15. Універсали українських гетьманів від Івана Виговського до Івана Самойловича (1657–1687). — К.; Л.: Наук. т-во ім. Шевченка, 2004. — 1087 с.

16. Утвенко В. В. Формування української фіскальної системи в добу Гетьманщини (друга половина XVII — початок XVIII ст.): Автореф. ... канд. іст. наук. — К., 2005. — 19 с.

17. Центральний державний історичний архів України в м. Києві. — Ф. 51. — Генеральна військова канцелярія.

18. Экстракт из указов, инструкций и учреждений с разделением по материям на 19 частей 1786 г. — Чернигов: Ред. "Земский сб. Черниговской губернии", 1902. — 296 с.

Головними джерелами прибутків органів міського самоврядування Гетьманату другої половини XVII — початку XVIII ст. були торговельні збори під час проведення ярмарків, прибутки з магістратських і ратушних сіл, збори з міських млинів, а також право на шинкування горілкою, тютюном і дьогтем на території міста. Кошти з міських бюджетів витрачалися на виконання містами державних повинностей і на фінансування посадових осіб органів міського самоврядування.

Главными источниками прибылей органов местного самоуправления Гетманата во второй половине XVII — начале XVIII в. были торговые сборы во время ярмарок, поступления от магистратских и ратушных сел, сборы с городских мельниц, а также право на продажу водки, табака и дегтя на территории городов. Средства из городских бюджетов расходовались на исполнение городами государственных повинностей и на финансирование должностных лиц органов местного самоуправления.

By the main sources of incomes of organs of local self-government of Getmanat in the second half XVII — beginning of XVIII centuries were: auction collections during fairs, receipt from city council and town hall villages, collections from city mills, and also right on the sale of vodka, tobacco and tar on territory of cities. Facilities from city budgets were expended on execution of state duties cities and on financing of public servants of organs of local self-government.

Надійшла 12 березня 2007 р.

Л. В. ШТЕФАН

Харківський інститут МАУП

В. С. КОШЕЛЄВА

Українська інженерно-педагогічна академія, м. Харків

БІЗНЕС-ПЛАН ЯК ОДИН З НЕВІД'ЄМНИХ КОМПОНЕНТІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Наукові праці МАУП, 2007, вип. 1(15), с. 43–46

Розглянуто питання необхідності розробки бізнес-планів для нормального функціонування підприємства в умовах ринкової економіки. Проаналізовано вимоги до складання бізнес-планів і запропоновано заходи щодо поглиблення підготовки майбутніх фахівців економічних спеціальностей у напрямку бізнес-планування.

Підготовка сучасного фахівця у галузі економіки має здійснюватись відповідно до вимог ринку праці, які, у свою чергу, коригуються залежно від стану економіки країни. Сучасна економіка вимагає від фахівця вмінь і навичок розробки бізнес-планів як одного з компонентів функціонування підприємства.

Як показав аналіз літератури, за умов ринкової системи господарювання жодне підприємство не може працювати прибутково без ретельно підготовленого плану. Досвід організації підприємництва свідчить, що планування діяльності організації набуває все більшого значення у зв'язку зі швидкими змінами в середовищі функціонування підприємства. Що більш динамічним і невизначеним стає середовище діяльності, то більше порядку має бути на самому підприємстві, більше уваги слід приділяти розробці стратегій та оперативних дій для їх реалізації. Брак чіткого плану є незаперечним свідченням незадовільного управління підприємством. Успіх підприємницького проекту, незалежно від його масштабів, сфери діяльності, форми організації бізнесу, неможливий без чіткого уявлення про перспективи діяльності, без опрацювання надійних орієнтирів і реального плану господарювання.

Виникнення будь-якої підприємницької ідеї (чи буде це створення нового бізнесу, чи вдоско-

налення діяльності вже наявного) ставить багато різноманітних запитань: хто є конкретним споживачем, що собою являє ринок продукту підприємства, які кошти необхідні для реалізації проекту, чи виправдовує себе проект економічно та ін. Задля визначення цих аспектів і складається бізнес-план.

Чи можна обійтись без бізнес-плану? Для відповіді на це питання звернемося до досвіду підприємницької діяльності.

Вітчизняна практика показує, що засновники багатьох підприємств, які з'явилися в період перебудови, підійшли до їх створення неусвідомлено. Легкість, з якою створювались підприємства на початку 90-х років минулого століття, пояснюється передусім низьким рівнем внесків у статутний капітал, що зумовило невисоку професійну відповідальність підприємців за свій бізнес.

Крім того, на початку діяльності підприємство часто не було забезпечене ні відповідною технологією, ні фінансами. Вироблення концепції та стратегії розвитку бізнесу підприємці зазвичай розпочинали на другому етапі, що підтверджує про відсутність якихось напрацювань у бізнес-плануванні.

Внаслідок такого ставлення до планування діяльності 10–15 % загальної кількості зареєстрованих підприємств досить тривалий час числили-

ся “мертвими” (що не займаються господарською діяльністю) і, врешті-решт, оголошували про свою самоліквідацію [1].

Необхідність розробки бізнес-плану пояснюється ще й тим, що ризик банкрутства для знову створених підприємств, особливо в перші 3–5 років, дуже великий. Про це свідчить і міжнародна практика. Тому вміння скласти бізнес-план в умовах сучасної економіки — це достатньо актуальне завдання.

В економічній літературі бізнес-план розглядається в кількох аспектах:

- як самодостатній інструмент внутрішньо-фірмового планування і аналог стратегічного плану (А. Б. Ідрісов, Н. А. Колеснікова, А. Д. Миронова);
- як інструмент ділового планування, насамперед планування відносин з контактними організаціями, від яких залежить обсяг її фінансових ресурсів (кредиторами, інвесторами) (В. М. Попов, В. З. Черняк, І. В. Давиденко);
- як результат дослідження і обґрунтування конкретного напрямку діяльності і розвитку підприємства (В. А. Горемікін, А. Ю. Богомолов).

На наш погляд, найбільш повно висвітлює сутність бізнес-плану таке визначення: бізнес-план — це письмовий документ, в якому викладено сутність підприємницької ідеї, шляхи й засоби її реалізації, охарактеризовано ринкові, виробничі, організаційні й фінансові аспекти майбутнього бізнесу та особливості управління ним (С. Ф. Покропівний, С. М. Соболев, Г. О. Швиданенко).

У бізнес-плані формулюються перспективи і поточні цілі реалізації ідеї, оцінюються сильні і слабкі сторони бізнесу, наводяться результати аналізу ринку і перелічуються його особливості, викладаються подробиці функціонування підприємства за цих умов, визначаються обсяги фінансових і матеріальних ресурсів для реалізації проекту.

Бізнес-план у ринковій системі господарювання виконує дві найважливіші функції [2]:

1) зовнішню — ознайомити різних представників ділового світу із сутністю та основними аспектами реалізації конкретної підприємницької ідеї;

2) внутрішню (життєво важливу для діяльності самого підприємства) — опрацювати механізм самоорганізації, тобто створити цілісну, комплексну систему управління реалізацією підприємницького проекту.

Традиційно бізнес-план у контексті зовнішньої функції розглядається як інструмент залучення необхідних для реалізації проекту фінансових ресурсів. Зовнішні інвестори і кредитори ніколи не вкладатимуть гроші в бізнес, якщо не ознайомляться з ретельно підготовленим бізнес-планом. Такий план повинен переконати потенційних інвесторів у тому, що підприємницький проект має чітко визначену стратегію успіху і застосовує на фінансову підтримку.

Не менш важливою є внутрішня функція бізнес-плану, у межах якої можна виокремити два напрямки його застосування:

1) як інструменту стратегічного планування та оперативного управління діяльністю підприємства. Розробка бізнес-плану майбутньої діяльності потребує визначення не тільки стратегічних напрямів і цілей діяльності, а й оперативних дій для їх досягнення. Бізнес-план є основою поточного планування всіх аспектів діяльності підприємства, він сприяє глибшому усвідомленню працівниками особистих завдань, пов'язаних зі спільним для них бізнесом;

2) як механізму аналізу, контролю й оцінювання діяльності підприємства. Бізнес-план дає змогу аналізувати, контролювати та оцінювати успішність діяльності у процесі реалізації підприємницького проекту, виявляти відхилення від плану і своєчасно коригувати напрямки розвитку бізнесу.

Крім того, у бізнес-плані вирішуються наступні конкретні завдання [3]:

- уточнюються правові аспекти, нормативи, обмеження, вимоги муніципальних органів;
- наводиться аналіз початкових матеріалів: ситуативного плану, показників технічного стану бізнесу (якщо отримується діючий бізнес), соціальних умов і демографічного складу населення та ін.;
- розглядаються розміри можливих втрат, пов'язаних з організацією і розвитком конкретного бізнесу, з компенсаційними виплатами, а також із втраченою вигодою (наприклад, при достроковому припиненні оренди муніципальних об'єктів комерційними структурами);
- формується інвестиційна програма проектної пропозиції нового бізнесу з чітким аналізом можливих варіантів розвитку ситуації;
- визначаються форми та умови реалізації проектної пропозиції;

- прогноуються умови виробництва продукції (надання послуг) підприємствами, що формуються на даній території, отримання ними прибутку, а також фінансових надходжень до бюджету (податки, збори, виплати та ін.);
- визначаються показники економічної, комерційної та бюджетної ефективності проєктної пропозиції, а також його соціальної та екологічної результативності;
- розробляється стратегія маркетингу;
- формується план фінансування та організації функціонування об'єкта;
- визначаються умови, форми, терміни розвитку бізнесу;
- уточнюються типи комерційних ризиків і умови страхування;
- готується резюме, у концентрованому вигляді подаються основні характеристики, параметри і показники проєктної пропозиції, її переваги, можливі доходи, інвестиційні та експлуатаційні витрати, їх структура за джерелами фінансування, розміри і терміни фінансових надходжень до міського бюджету і позабюджетних фондів.

Отже, специфіка бізнес-плану полягає в тому, що це комплексний документ, який відображає всі основні аспекти підприємницького проєкту. У ньому розглядається широке коло проблем, які можуть виникнути у процесі діяльності, визначаються способи розв'язання цих проблем. Водночас зазначимо, що принципи управління за допомогою бізнес-плану передбачають необхідність врахування у процесі розробки багатьох специфічних для цього підприємницького проєкту факторів, що впливають на зміст бізнес-плану. Серед них можна виокремити такі фактори:

- стан зовнішнього середовища підприємства;
- масштаб бізнесу;
- кількість бізнес-ліній;
- характеристики продукції (споживчий або інвестиційний товар, традиційний або інноваційний продукт);
- джерела фінансування (власний, позичковий, пайовий капітал, змішане фінансування);
- специфічні галузеві особливості.

Закономірно, що структура бізнес-плану не може бути однаковою в усіх випадках, бо на його зміст впливає багато різних чинників, але процес формування структури бізнес-планів має багато

спільного. Зокрема, у структурі будь-якого бізнес-плану можна виокремити:

- опис ключових, найважливіших аспектів майбутнього бізнесу; опис стану всіх компонентів менеджменту, якого прагне досягти підприємець;
- кількісно охарактеризовані заходи, які передбачається вжити для досягнення поставлених цілей;
- узагальнення результатів розрахунків за допомогою фінансових показників, які і стають основними критеріями оцінки привабливості конкретного підприємницького проєкту.

На наступному етапі здійснюється деталізація бізнес-плану. Саме тут ураховується вплив на зміст бізнес-плану різних факторів і подається перелік розділів бізнес-плану:

- 1) резюме;
- 2) опис галузі і підприємства;
- 3) опис продукту;
- 4) план маркетингу;
- 5) виробничий план;
- 6) організаційний план;
- 7) фінансовий план;
- 8) оцінка ризиків;
- 9) додатки.

Звісно, ця структура є лише приблизною схемою бізнес-плану. Конкретний бізнес-план може бути і не таким докладним. Це залежить від факторів, які впливають на його зміст.

Поза сумнівом, що розробка бізнес-плану — це досить трудомістка процедура, яка потребує достатньо тривалого часу. Але водночас ця процедура достатньо корисна з погляду управління підприємством. Адже бізнес-план чітко і докладно описує процес функціонування фірми, показує, яким чином її керівники мають намір досягти своєї мети. Добре розроблений бізнес-план допомагає підприємству зміцнити, завойовувати нові позиції на ринку, сприяє залученню необхідних фінансових ресурсів і відповідає на питання: чи варто взагалі вкладати гроші в цю справу і чи принесе вона прибуток? Бізнес-план допомагає передбачати майбутні проблеми і зрозуміти, чи переборні вони, що потрібно зробити для їх вирішення.

Як показав аналіз робочих програм дисциплін економічного циклу, питанню розробки бізнес-планів приділяється недостатньо уваги. Тому автори розробляють дистанційний курс "Основи бізнес-планування". Розроблено модуль № 1 цього курсу "Вступ до бізнес-планування", в

рамках якого використовується два режими роботи: режим навчання, режим контролю. Метою режиму навчання є формування методологічних засад і термінологічного апарату у галузі бізнес-планування. Мета режиму контролю — перевірка знань, отриманих студентом під час вивчення інформаційного фрагмента модуля. У подальшому будемо проектувати модуль № 2 “Розробка бізнес-планів”.



Література

1. Баринов В. А. Бизнес-планирование: Учеб. пособие. — М.: ФОРУМ; ИНФРА-М, 2003. — 272 с.
2. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навч. посіб. — 2-ге вид., допов. / С. Ф. Покропивний, С. М. Соболь, Г. О. Швиданенко, О. Г. Дерев'яно. — К.: КНЕУ, 2002. — 379 с.
3. Черняк В. З., Черняк А. В., Давиденко И. В. Бизнес-планирование: Учеб.-практ. пособие. — М.: Изд-во РДЛ, 2003. — 272 с.

Рассмотрены вопросы необходимости осуществления процесса бизнес-планирования для нормального функционирования предприятия в современных экономических условиях. Проанализированы требования к составлению бизнес-планов и предложены мероприятия по совершенствованию подготовки будущих специалистов экономического профиля в направлении бизнес-планирования.

The questions of necessity of realization of process of business-planning for the normal functioning of enterprise in modern terms are considered in the article. The requirements to composition of business-plans are analyzed and measures to perfection of preparation of future specialists in direction of business-planning are offered.

Надійшла 2 березня 2007 р.

В. М. ТУПКАЛО

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2007, вип. 1(15), с. 47–52

Розглядаються проблеми і тенденції розвитку готельного бізнесу в Україні. Пропонуються шляхи вдосконалення системи управління готельним комплексом на базі стратегії розширення бізнесу.

Готельний бізнес як одна із складових туристичної індустрії України на початку XIX ст. набув динамічного розвитку. Готельний сервіс містить у собі комплекс послуг для туристів і є важливим чинником, що визначає перспективи розвитку туризму в Україні. Водночас розвиток туризму впливає на функціонування таких секторів економіки, як транспорт, зв'язок, громадське харчування, торгівля, будівництво, сільське господарство та ін.

Проблеми розвитку і механізми регулювання діяльності готельного господарства досліджували Л. Г. Агафонова, Р. Акофф, С. І. Байлік, А. Д. Чудновський, М. Портер, Ф. Котлер, Дж. Боуен, Дж. Мейкенз та ін.

Створення сучасних готельних комплексів визнано одним з пріоритетів “Державної програми розвитку туризму на 2002–2010 роки”, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2002 р. № 583 [4]. Готельні комплекси, крім послуг з проживання, надають також послуги харчування (ресторани, бари, буфети, кафе тощо), торгово-побутового обслуговування (перукарня, пральня, хімчистка, ательє та ін.), надання спеціалізованих приміщень для занять спортом (басейн, сауна, фітнес-центр та ін.), організації розваг (кіноконцертний зал, дискотека, казино та ін.), послуги для бізнесу (конференц-зали для проведення семінарів, симпозіумів та ін.), надання банківських, інформаційних, поштових послуг.

Неупереджений аналіз свідчить, що попри всі політичні та соціально-економічні катаклізми й негаразди останніх років вітчизняна індустрія туризму стала вагомим галуззю народного

господарства України, яка нарощує обсяги виробництва товарів і послуг. Працюючи без залучення державних дотацій, туристичні та готельні підприємства намагаються збільшити обсяги іноземного і внутрішнього туризму, надходження до державного бюджету, підвищити якість і культуру обслуговування. Так, у 2006 р. Україну відвідали 18,9 млн іноземних гостей, при цьому вартість послуг, наданих готельним господарством, становила понад 42 млрд грн.

Спробуємо обґрунтувати класифікацію підприємств готельного бізнесу, розглянемо методичні підходи до формування стратегії підприємства готельного господарства.

Кожне підприємство готельного комплексу має визначити стратегію своєї діяльності на довгострокову перспективу, щоб завдяки правильно обраній стратегії вижити в конкурентній боротьбі. Винятково важливим є впровадження такої системи управління, яка забезпечує адаптацію підприємства до швидких змін у зовнішньому середовищі. Поява нових потреб і категорій споживачів, зростання конкуренції, зміни в законодавстві, цін на продукцію, інтернаціоналізація бізнесу, розвиток інформаційних систем, доступ до сучасних технологій, інші причини зумовили необхідність розробки кожним підприємством стратегії управління, що забезпечить йому стабільну конкурентну позицію на ринку, а відповідно і прибутковість [3].

Сутність управління сучасними готельними комплексами

Під поняттям “управління готельним комплексом” ми розуміємо окремий вид професійної

діяльності, спрямованої на організацію задоволення потреб суспільства у послугах готельного комплексу [1].

Управління готельним комплексом передбачає наступні компоненти:

- орієнтація на попит і потреби ринку в цілому;
- задоволення запитів конкретних споживачів послуг готельного комплексу (з урахуванням місцезнаходження комплексу і специфіки клієнтури);
- підвищення ефективності надання послуг, зменшення витрат, отримання оптимальних результатів;
- моніторинг ситуації на ринку послуг і відповідне коригування цілей і програм діяльності комплексу;
- прийняття оптимальних та обґрунтованих рішень з використанням комп'ютерних служб і застосуванням сучасної інформаційної бази.

Основною метою управління готельним комплексом є створення умов для його успішного функціонування і забезпечення прибутковості його діяльності, що досягається шляхом:

- раціональної організації процесів обслуговування;
- постійного розвитку техніко-технологічної бази;
- ефективного використання кадрового потенціалу.

Головні завдання управління готельним комплексом:

- визначення місії готельного комплексу, конкретних цілей розвитку;
- виявлення пріоритетності та черговості цілей розвитку;
- розробка стратегії розвитку комплексу і системи заходів для реалізації цієї стратегії;
- пошук джерел ресурсів, необхідних для реалізації стратегії;
- контроль за виконанням завдань;
- залучення і підготовка висококваліфікованого персоналу, мотивація й стимулювання творчої та добросовісної праці персоналу;
- координація роботи всіх підрозділів комплексу;
- постійний моніторинг ринкової кон'юнктури;
- маркетингові дослідження.

Відомі три основних підходи до організації управління готельним комплексом:

1) процесний підхід, коли управління готельним комплексом розглядається як безперервний ланцюг взаємопов'язаних функцій;

2) системний підхід, коли управління готельним комплексом розглядається як взаємодія взаємозалежних елементів, орієнтованих на досягнення різних цілей;

3) ситуаційний підхід, коли методи управління готельним комплексом визначаються впливом внутрішніх і зовнішніх чинників.

Моделі організації готельної справи

Система надання готельно-ресторанних послуг упродовж тисячоліть зазнала великих змін. Ці зміни відбивали існуючий у певний період часу політичний, економічний, технічний, культурний стан суспільства. Починаючи з 50-х років ХХ ст. в організаційній структурі управління готелями у світовій готельній індустрії утвердилися моделі організації готельної справи, які відповідають запитам сучасного споживача послуг готельного комплексу і значною мірою відбивають теперішній стан готельного бізнесу в цивілізованих країнах [2].

Перша модель — модель організації управління в готелях "Рітц". Швейцарський підприємець Цезар Рітц у своїх готелях робив ставку на вишуканість та аристократизм у кращих європейських традиціях. Наразі ця модель виходить з моди і поступово втрачає свої позиції.

Друга модель — модель організації управління в мережі готелів "Холідей іннз". За цією моделлю функціонують понад 50 % усіх готельних номерів у світі. Засновник низки готелів "Холідей іннз" американець Кемонс Уілсон розробив гнучку модель, функціонування якої спрямоване на задоволення потреб клієнта за умов обов'язкового додержання досить високих стандартів сервісу:

- єдність архітектурного стилю та оформлення інтер'єру;
- єдність позначень і зовнішньої інформації;
- наявність просторого і функціонального холу, конференц-залу, номерів для постійних клієнтів;
- сніданок "шведський стіл";
- швидкість реєстрації клієнтів;
- гнучка система тарифів;
- єдине управління, маркетинг і служба комунікації.

Третя модель — незалежні готельні комплекси. Під єдиною торговельною маркою об'єднуються готелі, що дотримуються однакових стандартів і надають однакові послуги незалежно від країни

розташування. Готелі є самостійними підприємствами у фінансовому та управлінському відношенні, але сплачують внески до єдиного фонду готельного комплексу, що витрачається на спільну рекламну і маркетингову діяльність. Прикладом такої моделі може слугувати комплекс “Best Western”.

Інколи об'єднуються друга і третя моделі. Так, комплекс готелів мережі “Аккор” пропонує готелі різних класів і діє на ринку під різними марками. При входженні до комплексу готель не обов'язково стає його власністю. Відносини будуються на основі франшизи, тобто готель сплачує комплексу обумовлену в договорі суму за користування технічною та комерційною інформацією, єдиною системою бронювання номерів, навчання персоналу, а головне — за використання фірмового знаку комплексу.

Системи класифікації готелів

Одним із найважливіших питань, що потребують врегулювання, є питання про класифікацію готелів. Класифікація готелів — це визначення відповідності конкретного готелю і номерів критеріям або стандартам обслуговування. Прийнята в кожній країні класифікація містить категорію розрядності, що є якісним параметром стандарту. Розрядність готелю впливає на її престиж, формування клієнтури, вартість готельних послуг та ін. Класифікація готелів регламентується на міжнародному і національному рівнях, а також у рамках готельних асоціацій, спілок та ін.

Зараз у світі існує близько тридцяти систем класифікації готелів. Найбільш поширені серед них такі:

- “система зірок”, яка охоплює п'ять категорій, серед яких у п'ятизіркових готелях надається найдосконаліший сервіс. Ця система застосовується у більшості країн Західної та Центральної Європи, у тому числі в Україні, а також у США, Австралії, Єгипті та ін.;
- “система літер” (A, B, C, D) використовується у Греції;
- “система корон” використовується у Великій Британії;
- “система ключів”;
- “індійська система”, в якій класність готелю визначається також кількістю зірок, але спеціальна комісія виставляє бали за відповідність готелю окремим вимогам: для кожного з цих пунктів необхідно набрати встановлену суму балів, причому їхня кіль-

кість за кожним з критеріїв не повинна бути менше 50 %. Ця система найбільше поширена у країнах, що розвиваються;

- системи балів, розрядів та ін.

Незважаючи на намагання міжнародних організацій — Всесвітньої туристичної організації (ВТО), Комітету готельної і ресторанної індустрії Європейської Спілки, Міжнародної готельної асоціації (МГА), покликаних координувати діяльність готельно-ресторанної індустрії, певним чином уніфікувати класифікацію готелів на глобальному рівні, поки що не вдалося досягти конкретних успіхів. Ціла низка факторів, зумовлених культурно-історичними та національними традиціями держав, перешкоджає введенню єдиної світової класифікації готельно-ресторанних комплексів. На сьогодні вдалося ввести лише класифікацію засобів розміщення: мотелі, молодіжні готелі, пансіонати, пляжні готелі, туристські готелі, орендовані кімнати у приватних будинках, клуби з номерами, туристське село, гостьові будинки, бунгало, підприємства соціального туризму та ін.

Фактори визначення класу готельно-ресторанного комплексу

В ієрархії закладів готельно-ресторанного комплексу місце кожного окремого готелю визначається за багатьма факторами, основними серед яких є рівень комфорту, призначення, сезонність експлуатації, місце розташування, місткість, рівень цін і спосіб надання харчування.

1. Рівень комфорту — це, безумовно, найважливіший комплексний критерій, компонентами якого є:

- частка однокімнатних номерів, частка багатокімнатних номерів, номерів-апартаментів, розмір кімнат;
- наявність, якість і стан комунальних зручностей;
- якість і стан меблів та іншого інвентарю;
- архітектурне вирішення споруди готелю;
- стан споруди готелю, під'їзних шляхів, облаштованість прилеглої території;
- інформаційне забезпечення;
- технічне оснащення (наявність і класність засобів зв'язку, телевізорів, міні-барів, міні-сейфів та ін.);
- наявність і стан закладів ресторанного господарства: ресторанів, кафе, барів та ін.;
- можливість надання інших послуг;
- рівень кваліфікації і зовнішній вигляд персоналу.

На думку автора, при оцінюванні рівня комфортності важливу роль відіграють заклади громадського харчування, які входять у конкретний готельний комплекс. Наявність і класність залів ресторану, кафе, барів, закладів фаст-фуду, мініатюрних демократичних кафе також визначають місце готельного комплексу серед аналогічних закладів.

Існують два підходи до оцінювання рівня комфортності та приналежності готелю до певної категорії:

- категорію готелю визначають державні органи на підставі державної класифікації (Франція, Україна, Російська Федерація та ін.);
- категорію готелю визначають професійні об'єднання і спілки (Німеччина, Швейцарія та ін.).

2. Усі готелі вирізняються за своїм **призначенням**:

- для ділових людей (загального типу, відомчі, для нарад та ін.);
- для відпочинку (туристські, курортні, мотелі, кемпінги тощо);
- спеціального призначення (для транзитних пасажирів, спортсменів та ін.).

В Україні найбільше поширені *готелі загального типу*, розраховані здебільше на ділових людей, які приїжджають з діловими цілями на відносно короткий термін, а також на громадян, які подорожують з різними цілями. Готелі такого типу зазвичай розташовують у центральній частині міста поблизу громадських, адміністративних, торгових, культурних центрів і передбачають добре сполучення з різними районами міста. Номерний фонд таких готелів складається з одно-, дво- і трикімнатних номерів, в яких, як правило, передбачене місце для роботи. Кількість одномісних номерів зазвичай сягає 50 % усього номерного фонду. У готелях передбачається відділення зв'язку, інколи – відділення банку і приміщення для проведення нарад. Обов'язково є заклад харчування.

У західних країнах будують так звані *конгрес-готелі* або *конференц-готелі*. Окрім спеціальних приміщень для проведення нарад, торговельних переговорів, ділових зустрічей, такі готелі високого рівня комфортності інколи облаштовуються ще й приміщеннями для проведення виставок зразків товарів і презентацій компаній, усіма можливими сучасними засобами зв'язку, а також басейнами, саунами, кегельбанам та ін. До складу таких готельних комплексів обов'язково входить ціла

низка ресторанних закладів – різноманітні бари, кафе і ресторани зали, які не тільки виконують свою пряму функцію забезпечення харчуванням, а й служать територією для невимушеного спілкування.

Готелі для транзитних пасажирів, орієнтовані на короткочасне перебування у зв'язку з очікуванням транспортних засобів, а також для відпочинку персоналу, розташовуються в аеропортах, залізничних, морських, річкових та автобусних вокзалах. Зазвичай тут спрощений склад підприємств ресторанного господарства, розрахований на харчування тільки клієнтів готелю і персоналу, номерний фонд передбачає менший розмір кімнат. Інколи передбачені також кімнати відпочинку, де пасажир, не займаючи окремої кімнати, може відпочити впродовж кількох годин.

Останнім часом з'явилася тенденція створення в готелях для транзитних пасажирів спеціально обладнаних приміщень для нарад. Це дає можливість заощаджувати час ділових людей, які воліють вирішувати свої проблеми безпосередньо на території аеровокзалу, не гаючи часу на переїзд до міста і зворотний шлях.

Туристичні готелі та *мотелі* орієнтовані на задоволення потреб, пов'язаних із конкретними об'єктами туристичної привабливості. Тут обов'язково є бюро інформації та екскурсійного обслуговування, пункти прокату туристського інвентарю та спорядження (лиж, ковзанів, спорядження для полювання і рибної ловлі та ін.). У таких готелях зазвичай широко розвинений набір послуг, що надаються підприємствами ресторанного господарства, які, крім своєї прямої функції забезпечення харчуванням, здатні виконувати і розважальну функцію (нічні бари, ресторани зали із спеціальною програмою, етнографічно орієнтовані ресторани та ін.).

Курортні готелі часто орієнтовані на порівняно тривалий період проживання з метою профілактичного лікування, долікування або реабілітації після хвороби. У таких готелях часто передбачаються приміщення лікувально-оздоровчого призначення відповідно до профілю курорту. Ресторанний комплекс ураховує специфіку контингенту клієнтів і надає можливості дієтичного харчування, користування фіто-баром та ін. Курортні готелі мають розвинену мережу приміщень культурно-розважального призначення (бібліотеки, кінотеатри, музичні салони, більярдні зали, кегельбани, приміщення та відкриті майданчики для спортивних ігор, приміщення для ігор дітей, бальні зали, дискотеки, зали ігрових автоматів,

солярії, аерарії та ін.). Інколи в готельно-ресторанний курортний комплекс входять кінноспортивні центри, тенісні корти, пляжі та причали, обладнані для спортивних розваг на воді (вітрильний спорт, водні лижи, водний велосипед), канатні підвісні дороги, фунікулери тощо.

Кемпінги і мотелі орієнтовані на осіб, які подорожують власним або орендованим автомобілем.

Ротелі призначені для людей, які подорожують на авто з трейлером.

Ботелі — це прибережні готельні заклади, в яких обслуговують людей, які подорожують по воді.

Ботокемпінги — сезонні готельні установи типу кемпінгів для людей, які подорожують по воді.

Флотелі і флотокемпінги поєднують функції готелю і стоянки, технічного обслуговування і зимового зберігання плавзасобів.

Флайтелі — готелі для власників особистих літаків.

Широкого поширення набуло розміщення готелів безпосередньо в будівлях, які є пам'ятниками архітектури або спеціального призначення.

3. Сезонність експлуатації. Готелі цілорічної експлуатації мають вищий рівень комфортності і надають широкий спектр послуг. Часто туристичні та курортні готелі використовуються взимку для ділових цілей (проведення конференцій, симпозіумів, фестивалів, виставок).

4. Місце розташування. За цим фактором вірізняються такі види готелів:

- готелі в центрі міста;
- припляхові готелі та мотелі (зазвичай малої поверховості з відкритими автостоянками);
- готелі в околицях міста та аеропортах, при вокзалах та ін.;
- плавучі готелі — плавбази для розміщення і відпочинку туристів на березі моря чи ріки. Інколи такі готелі переміщуються разом з туристами в інше місце стоянки;

- готелі поблизу лікувальних та оздоровчих закладів;
- готелі, розташовані у старовинних замках, монастирях та інших будівлях, що мають історично-культурне значення.

5. Зазвичай **місткість готелю** визначається кількістю спальних місць. У різних країнах діє різна класифікація готелів за місткістю (таблиця).

Привертає увагу той факт, що більша частина готельних місць у світі розміщена переважно у готелях малої та середньої місткості.

6. За **рівнем цін** готелі поділяються на дешеві, які пропонують мінімум послуг (наявність підприємств ресторанного господарств у таких готелях не обов'язкова), і готелі класу "люкс", які побудовані за індивідуальним проектом, мають високоякісні меблі, дороге сучасне обладнання, велику кількість кваліфікованого персоналу.

7. За **способом надання харчування** готелі поділяються на такі, що забезпечують повний пансіон, надають тільки сніданок або взагалі не пропонують харчування.

Вже понад 60 років міжнародна корпорація "Лідуючі відділення світу" вивчає роботу всіх готелів світу і щороку складає їх рейтинг. Цей рейтинг публікується у "Щорічному довіднику", де також містяться інформація про кращі готелі, фотографії зовнішнього вигляду будинків та їх опис, реквізити готелю, відстань від аеропорту, кількість номерів (одно-, двомісних, люксів, апартаментів) та їх ціни.

У каталозі 1995 р. визнано 270 кращих готелів. На жаль, Україна (як і інші країни колишнього СРСР) у цей перелік не входить.

З 1 січня 1997 р. на території України діє ДЕРЖСТАНДАРТ 28681.4-95, відповідно до якого використовують таке визначення готелю: *готель* — це підприємство, яке призначене для тимчасового проживання. За цим документом упроваджена французька система класифікації — за зірками (від однієї до п'яти зірок — для

Класифікація готелів за місткістю у різних країнах

| Країна | Великі готелі (кількість місць) | Середні готелі (кількість місць) | Малі готелі (кількість місць) |
|-----------|------------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------|
| Австрія | Понад 200 | 100–200 | Менше 100 |
| Швейцарія | Понад 200 | 100–200 | Менше 100 |
| Чехія | Понад 500 | Менше 500 | Менше 120 |
| США | Понад 500 | Менше 500 | Менше 100 |
| Україна | Понад 400 | 150–400 | 100–150 |

готелів, від однієї до чотирьох зірок — для мотелів).

Висновки

1. Управління готельним комплексом передбачає орієнтацію на задоволення попиту в готельно-ресторанних послугах суспільства в цілому та задоволення конкретних запитів індивідуальних замовників, на підвищення ефективності надання комплексу готельно-ресторанних послуг. Мета управління готельно-ресторанним комплексом — створення умов для успішного його функціонування та забезпечення прибутковості його діяльності. Головні завдання управління готельно-ресторанним бізнесом — визначення місії готельного комплексу, конкретних цілей розвитку, виявлення пріоритетності та черговості цілей, розробка стратегії розвитку комплексу і системи заходів для реалізації цієї стратегії, пошук джерел ресурсів, необхідних для реалізації стратегії, контроль за виконанням завдань, залучення і підготовка висококваліфікованого персоналу, мотивація і стимулювання творчої та добросовісної праці персоналу, координація роботи всіх підрозділів комплексу, постійний моніторинг ринкової кон'юнктури, маркетингові дослідження. Сучасна наука управління розрізняє три основні підходи до управління: процесний, системний, ситуаційний.

2. Найбільшого розквіту готельний бізнес досяг починаючи з кінця XIX ст. Вже на початку XX ст. був створений Міжнародний союз власників готелів, який об'єднав близько 1700 готелів у всіх країнах світу.

3. Система надання готельно-ресторанних послуг упродовж тисячоліть зазнала великих змін. Ці

зміни відбивали існуючий в певний період часу політичний, економічний, технічний, культурний стан суспільства. Починаючи з 50-х років XX ст. в організаційній структурі управління готелями у світовій готельній індустрії утвердилися моделі організації готельної справи, які відповідають запитам сучасного споживача послуг готельного комплексу і значною мірою відбивають теперішній стан готельного бізнесу в цивілізованих країнах.

4. При оцінюванні рівня комфортності важливу роль відіграють заклади громадського харчування, які входять у конкретний готельний комплекс. Наявність і класність залів ресторану, кафе, барів, закладів фаст-фуду, мініатюрних кафе також визначають місце готельного комплексу серед аналогічних закладів. Велике значення для успішної діяльності всього готельного комплексу має також диверсифікованість закладів ресторанного бізнесу.



Література

1. Агафонова Л. Г. Туризм, готельний та ресторанный бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання. Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Київський ун-т туризму, економіки і права. — К.: Знання України, 2002. — 352 с.

2. Байлик С. И. Гостиничное хозяйство. Проблемы, перспективы, сертификация. — К.: ВИРА-Р; Альтерпресс, 2001. — 208 с.

3. Гостиничный и туристический бизнес / Под ред. А. Д. Чудновского. — М.: Тандем, 1998. — 352 с.

4. Державна програма розвитку туризму на 2002–2010 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2002 р. № 583.

Готельне господарство є високодохідною галуззю економіки. В Україні готельний бізнес ще недостатньо розвинений. Розробка і реалізація системи заходів з підвищення ефективності готельного комплексу, запропонованої автором статті, сприятиме підвищенню рівня його конкурентоспроможності.

Гостиничное хозяйство является высокодоходной отраслью экономики. В Украине гостиничный бизнес пока не получил достаточного развития. Разработка и реализация системы мер по повышению эффективности гостиничного комплекса, предложенной автором статьи, будет способствовать повышению уровня его конкурентоспособности.

Hotel business is a very profitable branch of economy. In Ukraine this kind of business isn't properly developed. The author of this article offers design and development of measures targeted to rising of hotel complex effectiveness that will contribute to its competitiveness increase.

Надійшла 12 березня 2007 р.

ЗАЙНЯТІСТЬ В ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ ЯК СПОСІБ ВИЖИВАННЯ ПРИ ФОРМУВАННІ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

Наукові праці МАУП, 2007, вип. 1(15), с. 53–57

Аналізується використання трудових ресурсів в особистих селянських господарствах. Розглядаються проблеми використання трудових ресурсів, особливо проблема навантаження на кожного члена особистого селянського господарства.

Праця в особистому селянському господарстві (ОСГ) на сьогодні є економічною необхідністю і соціально-індивідуальною потребою. Поєднуючи фізичне і розумове напруження, слугуючи підставою для самореалізації людини, праця дає їй можливість отримувати необхідний продукт, який забезпечує відповідний дохід. Ця праця носить суспільно-необхідний характер, а також є індикатором зайнятості, професійної орієнтації, навчання і соціалізації особистості.

Проблеми зайнятості тимчасово вільного сільського населення в особистих селянських господарствах досліджували Л. В. Бондаренко, Р. Ф. Гатауллін, В. А. Добринін, В. Л. Дунаєв, З. І. Калугіна. Так, Л. Бондаренко вважає, що з розширенням діяльності особистих селянських господарств можна послабити таке негативне соціальне явище на селі, як безробіття [1]. Р. Гатауллін стверджує, що необхідно до загального виробничого стажу зараховувати працю в особистому селянському господарстві [2]. З. Калугіна зауважує, що працівників селянських господарств не можна вважати безробітними, оскільки вони зайняті у виробництві сільськогосподарської продукції, при цьому рівень їхніх доходів відносно високий [5]. Виходячи з цього пенсійне забезпечення членів особистого селянського господарства має формуватися на підставі укладення договорів добровільного пенсійного страхування.

Проаналізуємо стан використання робочої сили в особистих селянських господарствах. В умовах наростаючого безробіття зайнятість в

ОСГ сприяє повному використанню трудових і матеріальних ресурсів на якісно новому рівні організації виробництва. Водночас тут вирішується завдання економічного, соціального і психологічного рівня: забезпечується соціальна захищеність і матеріальне благополуччя людини, його родини, загальна психологічна комфортність.

Залучаючи значні трудові ресурси, ОСГ допомагають сьогодні виживати сільському населенню. У Хмельницькій області у 2004 р. 292,3 тис. ОСГ забезпечували собі той рівень життя, який через об'єктивні економічні причини не могла дати їм держава. Так, місячна середня зарплата по області у 2004 р. становила 421 грн, водночас у сільському господарстві рівень оплати праці був майже в 4 рази нижчий (110 грн у місяць). При цьому офіційно були зареєстровані в органах служби зайнятості як безробітні 30,8 тис. осіб, або 5 % економічно активного населення. У той час приховане безробіття досягало 25–40 %. Спостерігалась тенденція скорочення зайнятості населення в сільському господарстві. Якщо у 1997 р. в аграрній сфері було зайнято 120,6 тис. осіб, то вже до 2004 р. їхня чисельність скоротилася на 30 %. У п'яти районах області відчувалося посилення напруженості на ринку праці з рівнем безробіття 7–18 %. За цих умов, виконуючи функцію самозабезпечення і зайнятості, ОСГ виробляли сільськогосподарську продукцію. Варіація товарності за окремими видами продукції коливається від 0,2 до 50 % (табл. 1).

**Рівень товарності сільськогосподарської продукції
в ОСГ Хмельницької та Кіровоградської областей, %***

| Продукція | 1990 р. | 2003 р. | 2004 р. | 2004 р. до 1991 р. |
|----------------|---------|---------|---------|--------------------|
| Молоко | 34 | 50 | 62 | 182 |
| М'ясо | 16 | 52 | 51 | 318 |
| Яйця | 14 | 24 | 50 | 357 |
| Картопля | 25 | 51 | 63 | 252 |
| Овочі | 14 | 25 | 34 | 243 |
| Плоди та ягоди | 15 | 23 | 26 | 173 |

* Розраховано на підставі даних соціологічного обстеження 708 особистих селянських господарств Хмельницької та Кіровоградської областей.

Товарність залежно від виробничих ресурсів і каналів збуту має істотні коливання за регіонами, економічними зонами і адміністративно-територіальними структурами. Так, в Україні традиційно існує розподіл спеціалізацій між ОСГ і великим сільськогосподарським виробництвом. У рослинництві ОСГ спеціалізуються на вирощуванні картоплі, овочів, а суспільний сектор — на вирощуванні зернових. У тваринництві ОСГ займаються переважно відгодівлею великої рогатої худоби і свиней, а суспільний сектор — виробництвом молока, репродукцією молодняку.

Час, затрачений на догляд за худобою і птицею, тісно пов'язаний з видом і чисельністю худоби, що зменшується в міру урбанізації населення. Відповідно скорочуються і загальні витрати праці на догляд за тваринами. У сукупних витратах часу, пов'язаних з веденням ОСГ, понад 50 % часу припадає на тваринництво. Так, частка затрат часу на догляд за худобою і птицею у загальних витратах праці в ОСГ Хмельницької області займає 55,6 %, а в Кіровоградській області — 66 %.

Дослідження, проведені автором у Кіровоградській і Хмельницькій областях, дають змогу дійти висновку, що в Кіровоградській області розбіжності у витратах часу на худобу в ОСГ сягають 20–65 %. Такі відмінності зумовлені передусім зайнятістю власників худоби в суспільному секторі. Так, тижневий фонд витрат праці за групою тваринників складає в їхніх селянських господарствах у чоловіків 70, а у жінок — 60 годин. У період масових сільськогосподарських робіт працівники, зайняті у суспільному секторі, відчувають значне перенапруження, оскільки робочий тиждень у чоловіків триває на 19,2 години більше, ніж у робітників промисловості.

У сільських жінок до напруження на виробництві додається високе навантаження у домашньому господарстві, ведення якого традиційно залишається в сільській родині жіночим обов'язком. Особливо велика напруженість робочого дня доярки, який триває майже 20 годин, тобто на відпочинок залишається лише 4–5 годин. Переносячи за зміну близько тонни вантажів, доярки при виконанні роботи по домашньому господарстві переважно покладаються тільки на свою фізичну силу і витривалість. Унаслідок цього вони частіше за інших ще у працездатному віці стають інвалідами.

Матеріали соціологічного опитування і хронометражних спостережень дали можливість зробити деякі узагальнення (табл. 2).

Проаналізуємо витрати часу в повних ОСГ. Родина, яка складається із чотирьох осіб, має корову, молодняк великої рогатої худоби (ВРХ), двох свиней і птицю, витрачає влітку в 1,8 раза більше часу, ніж узимку. При цьому якщо влітку чоловіки витрачають на 0,9 годин більше, ніж жінки, то взимку, навпаки, жінки витрачають на 0,6 годин більше, ніж чоловіки. Однак, незважаючи на загальний високий рівень витрат часу (4,2–7,4 години), на кожного члена родини на роботи в ОСГ влітку припадає по 3 години, взимку — близько 2 годин. Таким чином, більш рівномірний розподіл витрат між членами родини можливий у великих родинах, які мають чотирьох і більше працездатних дорослих і підлітків (табл. 3).

Крім складу родини і чисельності худоби в ОСГ, трудомісткість залежить також від видів і продуктивності тварин. Так, на догляд за коровою із середнім надоєм 27 ц молока у зимовий період (210 днів) витрачається 600 людино-годин, у літ-

Таблиця 2

Затрати часу на догляд за худобою залежно від чисельності поголів'я і видів тварин в ОСГ*

| Поголів'я худоби в ОСГ | Затрати часу в день на догляд за худобою | | | | | | | |
|---------------------------------|------------------------------------------|-----|----------------------|-----|----------------------|-----|----------------------|-----|
| | 1–2 години | | 3–4 години | | 5–6 годин | | 7 і більше годин | |
| | Кількість відповідей | % | Кількість відповідей | % | Кількість відповідей | % | Кількість відповідей | % |
| Корова, молодняк ВРХ, 1–3 свині | 36 | 27 | 129 | 48 | 106 | 33 | 46 | 42 |
| Корова, 1–3 свині | 26 | 19 | 56 | 21 | 69 | 22 | 15 | 14 |
| Корова, молодняк ВРХ | 48 | 36 | 46 | 17 | 58 | 18 | 21 | 19 |
| 1–3 свині | 11 | 8 | 12 | 4 | 61 | 19 | 13 | 12 |
| Птиця | 12 | 10 | 26 | 10 | 23 | 7 | 14 | 13 |
| Разом | 133 | 100 | 269 | 100 | 317 | 100 | 109 | 100 |

* Розраховано на підставі даних соціологічного обстеження 708 особистих селянських господарств Хмельницької та Кіровоградської областей.

Таблиця 3

Структура трудового навантаження родини, яка має повне ОСГ*

| Члени родини | Затрати часу на людину в день, годин | | | |
|------------------------------------------|--------------------------------------|------|-------|------|
| | Чоловіки | | Жінки | |
| | Літо | Зима | Літо | Зима |
| Робітники, які зайняті на виробництві | 5,3 | 3,3 | 2,1 | 1,2 |
| Непрацездатні, не зайняті на виробництві | 4,1 | 2,6 | 4,4 | 3,6 |
| Підлітки | 2,1 | 0,3 | 1,6 | 0,1 |
| Разом | 11,5 | 6,2 | 8,1 | 4,9 |

* Розраховано на підставі даних соціологічного обстеження 708 особистих селянських господарств Хмельницької і Кіровоградської областей.

ній — 150 людино-годин, тобто разом за рік витрачається 750 людино-годин. Звідси виходить, що для отримання 1 ц молока витрачається 28 людино-годин.

Встановлено, що витрати на відгодівлю молодняку ВРХ до 300 кг упродовж 10 місяців становлять 828 людино-годин, на відгодівлю свині до 180 кг потрібно 400 людино-годин, тобто для отримання 1 кг приросту ваги необхідно відповідно 2,7 і 2,2 людино-годин. Такий високий рівень витрат пов'язаний насамперед з ручною працею. Так, якщо в ОСГ механізовано тільки 10 % усіх робіт, то у тваринництві майже всі процеси виконуються вручну.

Крім того, існує специфіка обліку та оцінювання витрат праці в ОСГ і на сільськогоспо-

дарських підприємствах, яка має певну умовність щодо визначення трудомісткості виробництва у різних типах господарств. При вирішенні питань обліку та оцінювання праці об'єктивно важливою стає індексація витрат за темпами зростання товарності або використання коефіцієнта зростання товарності. На сьогодні розробка методики обліку живої та уречевленої праці в ОСГ є нагальною вимогою розвитку економіки та організації виробництва. Оскільки працівникам, зайнятим в ОСГ, нерідко доводиться самим реалізовувати свою продукцію, частка витрат на виробництво доповнюється витратами на транспортування і продаж продукції. Так, на реалізацію своєї продукції на ринку ОСГ витрачають щороку понад 150 тис. людино-годин. При цьому середні витра-

ти на реалізацію у неробочі дні становлять 3–5 %, а у робітника — до 2 %. Крім того, поїздки у місто пов'язані не тільки з реалізацією продукції, а й з необхідністю придбання там промислових товарів і продовольства (тобто вже перероблених сільгосппродуктів). Отже, стимулювання і створення умов для переробки рослинницької і тваринницької продукції в самих ОСГ, у структурі сільськогосподарських підприємств або на базі обслуговуючих кооперативів дають змогу скоротити поза виробничі витрати часу, підвищити інтенсивність виробництва, забезпечити поглиблення спеціалізації.

За такої постановки проблеми визначимо коло питань зайнятості сільського населення та активізації праці в ОСГ:

- розподіл і облік витрат праці в ОСГ та інших сільськогосподарських сферах;
- оцінювання домашньої праці;
- співвідношення та оцінювання вільного і робочого часу;
- вплив темпів і рівня розвитку виробництва на трудомісткість;
- розподіл праці на внутрішньосімейному рівні, поділ і кооперація праці;
- моніторинг умов та ефективності праці, професійної підготовки працівників;
- визначення трудомісткості (сукупних витрат) з урахуванням реалізації продукції та підприємницької діяльності;
- порівняння механізованої та фізичної праці, обґрунтування потреби і можливостей підвищення рівня механізації;
- оцінювання можливостей обслуговуючих кооперативів щодо зниження трудомісткості виробництва і збуту;
- облік праці в ОСГ при визначенні виробничого стажу і пенсії.

Тісна взаємодія питань оптимізації трудомісткості, вибору виробничого напрямку і спеціалізації особливо чітко простежується при аналізі стану багатогалузевих і спеціалізованих ОСГ. Звичайно, "спеціалізоване ОСГ" — це умовне поняття, тому що основною характерною рисою сільського господарства є диверсифікованість, широке коло виробництва різних видів продукції з метою ефективного використання наявних ресурсів і резервів. Однак тут можна виокремити деякі типи ОСГ, спеціалізація яких підтримується впродовж кількох років і підтверджується вагомою часткою вузького набору продукції у грошовому виразі (2–3 товарні галузі становлять 25–60 % обсягу продукції).

Для Хмельницької області в ОСГ традиційним є розвиток рослинництва з розвиненим тваринництвом. Так, при середній присадибній ділянці 0,59 га на 100 господарств припадає 45 корів, 120 свиней, 7 коней. Зберігається виробнича структура ОСГ з домінуючим розвитком картоплярства, овочівництва, свинарства і відгодівлею ВРХ.

В Україні у 2004 р. з розрахунку на одне господарство вироблялося продукції на 28–62 % менше, ніж у Хмельницькій області. У структурі валової продукції галузь рослинництва займає 57,9 %, що пов'язано зі збільшенням площ земельних ділянок, переданих в особисту власність і володіння. Спеціалізація по Хмельницькій області (за товарною продукцією) має м'ясо-картопляний напрямок і характеризується середнім рівнем (0,37). Водночас розрахунок товарності по вартості валової і товарної продукції статистичне управління подає на рівні 36 %, що близько до реального стану.

Варто особливо підкреслити істотні методичні розбіжності в розрахункових оцінках перспектив розвитку ОСГ і вірогідності фактичного їх стану за рівнем товарності. Навіть визнаючи товарні господарства ОСГ елементом сфери виробництва і натурального споживання, не можна сприймати дані управління статистики як базові для розрахунку товарності та прибутковості.

Структура доходів і витрат родини, стан сімейного бюджету відбивають стан економіки країни. Структура доходів свідчить про залишок примітивного натурального господарства, при цьому значна частина доходів від ОСГ не має грошової форми. За часткою витрат родини на харчування можна судити про рівень добробуту громадян. У розвинених країнах лише 10–15 % доходів витрачається на харчування, а в Україні витрати доходів від ОСГ на харчування зросли до 55 %. Цей факт ще раз підтверджує перехід зарплати з головного джерела життєзабезпечення у другорядне.

Як свідчать розрахунки, кожен відсоток зростання товарності в ОСГ дає збільшення доходу на 1400 грн. Однак тут варто враховувати, що специфіка виробничих і трудових витрат в ОСГ, відсутність точної та гнучкої методичної бази розрахунку собівартості не дають змоги достовірно оцінити прибуток ОСГ.

Таким чином, тільки високотоварні господарства можуть мати пристойний прибуток, а в інших ОСГ усі зусилля працівників зводяться до виходу на нульову позначку, тобто мінімального прибутку вистачає лише на покриття витрат і поновлення простого виробництва.

Аналізуючи динаміку доходів у товарних ОСГ, можна простежити зростання доходів у поточних цінах. Водночас по області 27 % населення мають доходи нижче прожиткового мінімуму, до того ж зареєстровано 450,3 тис. пенсіонерів, які одержують у середньому 328 грн пенсії в місяць.

Таким чином, зростанню доходів від ОСГ сприятимуть такі чинники:

- відповідність виробничого напрямку і спеціалізації сільськогосподарського виробництва фактичним ресурсам і попиту на продукцію;
- динаміка зростання товарності екологічно безпечної, якісної продукції під впливом попиту, конкурентоспроможності та економічних стимулів;
- доступність, свобода вибору каналів реалізації з позиції соціально-економічної ефективності та адекватності економічним умовам;
- кооперація та інтеграція виробництва, переробки і збуту продукції;
- правова та соціально-економічна захищеність товаровиробників.

Отже, на сьогодні економічно доцільно визнати ОСГ товарною сферою агропромислового

комплексу і надати необхідні державні гарантії розвитку та юридичного захисту сільських товаровиробників.



Література

1. Бондаренко Л. В. Личное подсобное хозяйство: занятость, доходы, перспективы развития // Личное и коллективное в современной деревне. — М., 1997. — С. 105–108.
2. Гатауллин Р. Ф., Сагатгареев Р. М. Личное подсобное хозяйство граждан: сущность и перспективы // Рыночная трансформация сельского хозяйства: десятилетний опыт и перспективы. — М., 2000. — С. 150–151.
3. Добрынин В. А. Актуальные проблемы экономики агропромышленного комплекса. — М.: Изд-во МСХА, 2001. — 401 с.
4. Дунаев В. Л. Создание условий для активизации развития личных подсобных хозяйств сельского населения в переходный период // Рыночная трансформация сельского хозяйства: десятилетний опыт и перспективы. — М., 2000. — С. 148–149.
5. Калугина З. И., Антонова Т. П. Личные подсобные хозяйства сельского населения: проблемы и перспективы. — Новосибирск: Наука, 1984. — 190 с.

В умовах наростаючого безробіття зайнятість в особистому сільському господарстві сприяє повному використанню трудових і матеріальних ресурсів на якісно новому рівні організації виробництва. Маючи значні трудові ресурси, особисті сільські господарства допомагають сьогодні виживати сільському населенню.

Кожен відсоток зростання товарності в ОСГ дає збільшення доходу на 1400 грн. Однак варто враховувати, що специфіка виробничих і трудових витрат в ОСГ, відсутність точної і гнучкої методичної бази розрахунку собівартості не дають змоги достовірно оцінити прибуток ОСГ.

Тільки високотоварні господарства можуть мати сьогодні пристойний прибуток, для інших ОСГ характерні низькі прибутки, яких не завжди вистачає на покриття витрат і поновлення простого виробництва.

The author makes analysis of the labour resources usage in the personal agricultural enterprises.

Надійшла 9 березня 2007 р.

ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ПРИ ФОРМУВАННІ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

Наукові праці МАУП, 2007, вип. 1(15), с. 58–61

Розглянуто механізм оподаткування особистих селянських господарств. Виконано порівняльний аналіз взаємовідносин держави та особистих селянських господарств.

В останні роки спостерігався різкий спад виробництва основних видів сільськогосподарської продукції і сировини, що призвело до кризового стану більшості підприємств сільського господарства. На цьому тлі особисте селянське господарство (ОСГ) стає одним із важливих джерел виробництва продуктів харчування і сільськогосподарської сировини. Останнім часом питома вага ОСГ у структурі валової продукції сільського господарства значно зросла і склала у 2001 р. 63,2 %. На частку цих господарств припадає 97,3 % валового збору картоплі, 98,4 % овочів, 76,2 % м'яса худоби і птиці у живій вазі, 73,0 % молока, 61,9 % яєць і 63,7 % вовни. Станом на 1 січня 2001 р. їх загальна земельна площа склала 4522,4 тис. га. Тому, як свідчать дані статистики, особисті селянські господарства на сьогодні є головними виробниками сільськогосподарської продукції. Проте основний тягар зі сплати податків припадає на суспільний сектор аграрної економіки України. Лібералізація законодавства усунула більшість заборон адміністративного характеру, які обмежували розміри ОСГ, кількість і структуру виробленої продукції (кількість і склад тварин, що знаходяться в господарстві, земельна площа та ін.). Однак ще не створена система, в якій ОСГ посідали б гідне і рівноправне місце серед інших підприємств — виробників сільськогосподарської продукції.

Спробуємо в цій статті проаналізувати систему оподаткування особистих селянських господарств і запропонувати власні шляхи оподаткування

цієї категорії товаровиробників сільськогосподарської продукції.

На сьогодні у науковому світі проблема оподаткування ОСГ не викликала достатнього інтересу, хоча вона є, на нашу думку, досить актуальною. Так, М. І. Кокорев вважає, що за базу оподаткування необхідно брати обсяг товарної продукції, що виробляється в ОСГ, виходячи з даних регіонального статистичного управління [4]. Однак це не зовсім вірна пропозиція, оскільки усереднений показник товарності за кожним регіоном буде розрахований із значною похибкою.

Р. Е. Прауст пропонує оподатковувати доходи від ведення ОСГ так само, як доходи фізичних осіб, оскільки власники особистих чи інших малих сімейних господарств здійснюють господарську діяльність на землі не тільки у споживчих цілях, а й з метою одержання прибутку (чистого доходу) шляхом реалізації сільськогосподарської продукції [6].

Деякі автори вважають, що Закон України “Про особисте селянське господарство” дає можливість власникам ОСГ самостійно сплачувати страхові внески, щоб мати право на пенсію, оплату тимчасової непрацездатності та ін., зараховуючи їх до інших категорій громадян [2].

І. Мельников пропонує визначати суму виплат у відсотках залежно від величини доходів від реалізації продукції ОСГ. Але при цьому ставка не повинна перевищувати суму, встановлену для осіб, які працюють за трудовою угодою [5].

За період з 1917 р. і до сьогодні історія оподаткування особистих селянських господарств поділяється на три великих періоди: сталінський — до 1953 р., післяхрущовський — до початку 90-х років; ринковий — з початку 90-х років.

Сучасне оподаткування особистого селянського господарства відбиває період перебудови податкової системи України. Впродовж трьох десятиліть (60–80-ті роки), існував пільговий режим податкових платежів і діяв лише один вид податку — сільськогосподарський. Він встановлювався на земельну ділянку в карбованцях за сотку землі з досить значною диференціацією за областями і республіками СРСР.

Мінімальна ставка за сотку 0,75 крб. у цінах після 1961 р. була незмінною до початку 90-х років. Багатодітні родини, господарства інвалідів звільнялися від сільськогосподарського податку за рішенням районних виконкомів радянської влади, за клопотанням сільських Рад і згідно із заявами громадян. Під час податкової реформи 1992 р. було встановлено для селянських господарств наступний перелік податкових платежів:

- плата за землю;
- податкові збори, платежі, встановлювані місцевими органами влади;

Інші види податків з господарств не стягуються. Декларацій про доходи з інших джерел з метою оподаткування селяни не подають, отже, прибуткові податкові платежі на особисте селянське господарство не поширюються. Пояснюється це тим, що особисте селянське господарство — це господарська діяльність, яка виконується без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у родинних стосунках і спільно проживають з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків і надання послуг з використанням майна особистого селянського господарства, у тому числі у сфері сільського зеленого туризму.

Особисте селянське господарство відрізняється від підприємницької діяльності наступним:

- особистим селянським господарством може займатися громадянин, який постійно проживає у сільській місцевості;
- до особистого господарства прикладають сили члени родини без залучення найманих робітників.

Зауважимо, що основну відмінність у Законі України “Про особисте селянське господарство” не розкрито. Так, у ст. 5 Закону наголошено, що

розмір земельної ділянки має бути до 2 га. Проте він може збільшуватися за рахунок паїв, які передані в користування. Однак є такі регіони, де розмір земельного паю коливається в межах 6–8 га. Отже, максимальна площа земельної ділянки особистого селянського господарства може бути до 10 га (за умови, що власник паю один). Згідно із західними стандартами, це вже буде фермерське господарство, яке має оподатковуватись як суб’єкт підприємницької діяльності, що працює у сфері виробництва сільськогосподарської продукції. Тобто особисті селянські господарства мають бути платниками фіксованого сільськогосподарського податку, який у 5 разів більше, ніж плата за землю.

На сьогодні власники особистих селянських господарств сплачують лише символічну плату за землю — 7–12 грн/га. При цьому зазначимо, що переважна кількість власників земельних ділянок на підставі Закону України “Про плату за землю” взагалі не сплачують навіть цей мізерний податок, оскільки користуються пільгами. Як видно з даних Хмельницької міжрайонної податкової адміністрації, кількість платників сільськогосподарського податку в 2004 р. зросла серед фізичних лише на 3 % (з 10268 до 10565 осіб) при зростанні кількості осіб, які користуються земельними наділами, на 23 %. Постає питання про рівноправність в оподаткуванні господарств суспільного сектору і особистих селянських господарств.

Більшість практиків і науковців дійшли висновку про нерівноправність в оподаткуванні особистих селянських господарств і сільськогосподарських товаровиробників інших форм власності. Справді це так, оскільки плата за землю в 5–6 разів менша за розмір фіксованого сільськогосподарського податку. Досить часто спостерігаються випадки, коли селянське (фермерське) господарство має 4 га землі, 2–3 корови, але не має сільгосптехніки, а поруч живуть сусіди, які ведуть особисте селянське господарство і мають 10 га землі, понад 10 корів, трактор, навісне обладнання.

Складається ситуація, коли матеріально стиснутий фермер змушений платити податки, звітувати перед адміністративними, податковими та іншими органами, а сусіди — власники ОСГ від усього звільнені. Уже відомі зовсім не поодинокі випадки, коли фермери навмисно доводили до банкрутства свої цілком процвітаючі господарства, щоб перевести їх у статус ОСГ. При цьому вони практично нічого не втрачали, але звільнялися від сплати майже всіх податків. Отже, осо-

бисті селянські господарства знаходяться у кращому становищі, ніж господарства суспільного сектору чи фермерські господарства.

Розглянемо цю ситуацію з іншого боку. У нас склалося досить негативне уявлення про податки і державну владу. Більшість керівників господарств суспільного сектору і фермерських господарств рахують лише суму сплачених податків, але не беруть до уваги суму різноманітних виплат, дотацій, компенсацій, які вони отримують від держави. Адже виплата різних компенсацій не є механізмом повернення сплачених податків. Так, господарства суспільного сектору і фермерським господарствам Хмельницького району за 2003 р. було нараховано 1145 тис. грн фіксованого сільськогосподарського податку. Ці категорії сільськогосподарських товаровиробників отримали у вигляді компенсації витрат дотації від держави на суму 2105 тис. грн. Як свідчать дані управління сільського господарства Хмельницького району, держава не тільки компенсує суму сплачених податків, а ще й дотує ці категорії сільськогосподарських товаровиробників на суму 960 тис. грн. і при цьому їх діяльність є збитковою. Крім того, необхідно врахувати, що фермерські господарства і господарства суспільного сектору зареєстровані як платники податку на додану вартість, що дає досить значний економічний ефект у вигляді пільг, які зазначені в Законі України “Про податок на додану вартість”. Що ж отримує одноосібник від держави? За 2003 р. одноосібникам у Хмельницькому районі було виплачено лише 236 тис. грн дотації за реалізацію великовогової худоби. Ця сума надто мізерна, але основна причина тут полягає в тому, що свою продукцію приватні господарства реалізують переважно через торгово-посередницькі структури, які і привласнюють надані дотації. Та й більшість торгово-посередницьких структур не зареєстровані як суб’єкти підприємницької діяльності.

Аналіз переваг і недоліків системи оподаткування приватного сектору неможливий без розгляду проблеми реалізації цукрових буряків заводам на переробку. Тут створюється прецедент у податковому праві, коли продукцію реалізує неплатник ПДВ платнику ПДВ. При цьому платник має сплачувати ПДВ за неплатника, що призводить до зниження закупівельної ціни на цукровий буряк від фізичних осіб — власників особистих селянських господарств. Це призводить до зменшення виручки, отриманої від реалізації цукрового буряку. Статус неплатника ПДВ — власника особистого селянського господарства призводить

до того, що з ним не хочуть мати справу великі переробні підприємства — платники ПДВ, а тому він змушений орієнтуватися лише на переробників і торгово-посередницькі структури, які працюють за спрощеною системою оподаткування. Це не дає можливості приватній особі маневрувати між різними категоріями торгово-посередницьких структур і переробними підприємствами. Проте відомо, що торгово-посередницькі структури, які працюють за спрощеною системою оподаткування, купують за значно нижчими цінами, ніж переробні підприємства — платники ПДВ, сільськогосподарську продукцію у господарствах приватного сектору, добре знаючи, що ця категорія затиснута лещатами законодавчого поля.

При оподаткуванні приватного сектору досить значну роль відіграють доходи від ведення особистого селянського господарства. Відповідно до Закону України “Про внесення зміни до статті 4 Закону України “Про податок з доходів фізичних осіб” (щодо оподаткування доходів особистих селянських господарств)” до складу загального місячного або річного оподаткованого доходу платника податку не входять доходи від продажу сільськогосподарської продукції, вирощеної (виробленої) на земельних ділянках, наданих для ведення особистого селянського господарства, якщо їх розмір не було збільшено внаслідок отриманої в натурі (на місцевості) земельної частки (паю) [1]. Як видно із статистичних даних, доходи від ведення особистого селянського господарства займають досить питому вагу в структурі доходів. Крім того, в особистих селянських господарствах працюють, як на основному місці роботи, 2774,9 тис. громадян України. У нас створюється ще один прецедент, коли громадяни України, працюючи і в інших сферах діяльності, сплачують податок на доходи, а громадяни, які працюють в особистих селянських господарствах, — не сплачують податок. Коли основним місцем трудової діяльності є особисте селянське господарство, то має діяти Закон України “Про оподаткування доходів фізичних осіб” для громадян працездатного віку, якщо розрахунковий дохід на кожного члена сім’ї нижчий прожиткового мінімуму. А потім цей об’єкт оподаткування має трансформуватися у сукупний оподаткований дохід.

Отже, спочатку необхідно створити умови для життєдіяльності особистих селянських господарств, а потім уже шукати способи їх оподаткування. На сьогодні досить податку на землю як основного джерела доходів більшості селян. Доцільніше було б ввести податок на майно як

основне джерело доходів господарств приватного сектору. При цьому масового переходу фермерських господарств в одноосібники не відбувається, оскільки, як свідчать наші розрахунки, виробництво сільськогосподарської продукції в господарствах суспільного сектору і фермерських господарствах дотаційне. Можливі лише ситуативні переходи.

Сьогодні немає сенсу застосовувати податковий тиск на особисті селянські господарства. Вони і до цього часу жили без допомоги з боку влади, тому проживуть і далі. Але вкрай необхідно приділяти увагу фермерським і колективним господарствам, адже сільськогосподарську продукцію особисті підсобні господарства не вивозять за кордон, а реалізують на ринках України. Вважаємо, що державі не треба зазіхати на доходи, що їх отримують особисті господарства. Якщо особисті підсобні господарства враховуватимуть усі свої витрати, то держава ніколи не матиме зиск від їх оподаткування. Нині потрібно зробити все, щоб приватник більше довіряв державі. А державі треба не відшукувати все нові способи стягнення податку із селян-приватників, а думати про те, як захистити їх від диспаритету цін.



Література

1. Закон України «Про внесення зміни до статті 4 Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб» (щодо оподаткування доходів особистих селянських господарств)» від 23 березня 2003 р. № 1594-IV // ВВР України. — 2003. — № 5, 1 берез. — Ст. 134.
2. Закон України «Про особисте селянське господарство» від 15 травня 2003 р. № 742-IV // ВВР України. — 2003. — № 26, 15 трав. — Ст. 284.
3. Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» (зі змін та допов.) від 22 травня 2003 р. № 889-IV // ВВР України. — 2003. — № 27, 28 трав. — Ст. 193.
4. Кокорев М. И. Личные подсобные хозяйства: проблемы развития. — Оренбург: Издат. Центр ОГАУ, 1996. — 168 с.
5. Мельников И. Социальное страхование граждан, ведущих личное подсобное хозяйство // Твоя земля. — 1999. — № 6. — С. 18.
6. Прауст Р. Э. К вопросу о типологии семейных хозяйств населения // Аграрная экономическая наука на рубеже веков: методология, традиции, перспективы. — М., 2002. — С. 123–125.
7. Розжаренов В. П. Налогообложение личных подсобных хозяйств // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 2002. — № 9. — С. 12–13.

На тлі кризового стану більшості підприємств сільського господарства особисте селянське господарство є важливим джерелом виробництва продуктів харчування і сільськогосподарської сировини. На сьогодні особисті селянські господарства є головними виробниками сільськогосподарської продукції. Проте основний тягар зі сплати податків припадає на суспільний сектор аграрної економіки України. Сучасне оподаткування особистого селянського господарства відбиває період перебудови податкової системи України. Нині потрібно створити умови для життєдіяльності особистих селянських господарств, а потім шукати способи їх оподаткування.

The author discovers the mechanism of the personal agricultural enterprise taxation and offers the comparative analysis of state relation with the personal agricultural enterprises and with the collective agricultural enterprises.

Надійшла 2 березня 2007 р.