

Міністерство освіти і науки України
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

ВІСНИК

**Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка**

Економічні науки

Випуск 8

Кам'янець-Подільський



Абетка
2013

УДК 378.4(477.43)(082): 33
ББК 74.584(4Укр-4Хме)
В53

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ №14666-3637 Пр від 01.12.2008 р.

Рекомендовано вченою радою Кам'янець-Подільського
національного університету імені Івана Огієнка
(протокол № 7 від 29 квітня 2013 р.)

Редакційна колегія:

Стрельбіцький П.А. – кандидат економічних наук, доцент (голова, науковий редактор) КПНУ імені Івана Огієнка;

Яцишина І.В. – кандидат економічних наук, доцент (заступник голови) КПНУ імені Івана Огієнка;

Пармаклі Д.М. – доктор економічних наук, професор Комратського державного університету (Республіка Молдова);

Баженова С.Е. – доктор історичних наук, професор КПНУ імені Івана Огієнка;

Каньоса М.І. – кандидат економічних наук, професор КПНУ імені Івана Огієнка;

Латер Ю.С. – кандидат економічних наук, професор КПНУ імені Івана Огієнка;

Олійник Н.Ю. – кандидат педагогічних наук, доцент КПНУ імені Івана Огієнка.

Відповідальний редактор:

Андрейцева І.А. – кандидат економічних наук, доцент КПНУ імені Івана Огієнка.

Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені
В53 Івана Огієнка. Економічні науки. Випуск 8. – Кам'янець-Подільський: Абетка, 2013. – 316 с.

У віснику вміщено матеріали, які репрезентують основні напрями економічної науки. Статті присвячені дослідженню сучасних проблем економічної теорії, концепцію розвитку економіки, підприємництва, системи фінансів, обліку, аналізу, аудиту в Україні, проблемам управління людськими ресурсами, особливостям розвитку туристичного бізнесу. Збірник праць адресується науковцям, студентам, а також тим, хто цікавиться економічною думкою в Україні.

УДК 378.4(477.43)(082):33
ББК 74.584(4Укр-4Хме)

Зміст

Розділ 1. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ТА МЕТОДИКИ ЇЇ ВИКЛАДАННЯ

Гетманець О.П. Адміністративно-правовий режим підприємницької діяльності.....	9
Мойсеєнко І.П. Механізми регулювання економічної безпеки підприємництва.....	12
Шульський М.Г. Тит Войнарівський: священик, господарник, економіст.....	15
Кухар Р.Б. Формування інформаційного суспільства засобами інформаційно-комунікаційного менеджменту	18
Гофман М.О., Кучер О.В., Кучер Н.В. Забезпечення ефективного функціонування аграрного ринку	21
Дерій Ж.В. Місце людського капіталу в економіці знань.....	25
Живко З.Б., Сліпа О.З., Босак Х.З. Аналіз підходів до визначення поняття «кадрова безпека».....	28
Кавуненко Л.П., Велентейчик Т.М. Законодавча база формування державних науково-технічних програм в Україні.....	32
Кушнір О.К. Формування соціальної відповідальності бізнесу в Україні	35
Dr hab. Dariusz Nowak Cooperation in the areas of empirical researches.....	39
Олійник О.В., Сідельнікова І.В. Використання єврооблігацій українськими банками для залучення ресурсів на міжнародних ринках капіталу в посткризовий період	43
Олійник Н.Ю. Значення педагогічної культури у формуванні професійної майстерності вчителя економіки.....	51
Печенюк А.В. Тенденції розвитку ринку екологічних інновацій.....	55
Позднякова Л.О. Сутність та методичні підходи до оцінки фінансової безпеки страхового ринку України.....	57

Радченко Л.П.	
Стимулювання інноваційної підприємницької діяльності як чинник економічного зростання	60
Ревак І.О.	
Проблеми тлумачення понять «інтелектуальний потенціал суспільства» та «інтелектуальний потенціал держави»	63
Стадник М.Є.	
Правове регулювання водокористування в Україні.....	66
Стеблій Г. Я., Тувакова Н. В.	
Інноваційні засади формування професійної культури майбутніх економістів.	69
Фурса А.В., Ясинська В.С.	
Теоретичні основи маркетингу. Маркетинг. Менеджмент	72
Ящишина І.В.	
Аналіз міжнародних показників рівня інноваційного розвитку країни.....	78
mgr Kinga Dropek	
The concept and the essence of self-government in the literature.....	83
Grzegorz Wojtkowiak	
Exit strategy – an option not only in recession	87
Данильчук І.В.	
Перспективи інтеграційної взаємодії України з глобальним виробничим інфраструктурним простором.....	90
Мозолюк Н.І.	
Вплив глобалізації на розвиток науково-технічної революції.....	91
Тігаренко О.М.	
Доходи населення як інструмент добробуту України	96
Буторіна В.Б.	
Теоретичні підходи до формування національної інноваційної системи	101

Розділ 2.

ПІДПРИЄМСТВО ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО: ЕКОНОМІЧНІ Й ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ

Вініченко І.І.	
Інвестування агропромислових інновацій.....	109
Пармакли Д.М.	
Проблеми экономической устойчивости предпринимательской деятельности предприятия.....	111
Беляева Л.А.	
Комерційна таємниця як складова економічної безпеки підприємства.....	117

Гончаренко О.В.	
Розвиток інноваційного процесу в агропромисловому виробництві	120
Гошко Т.Д., Гошко М.О., Хімка С.М., Брух О.О., Голодняк Р.І.	
Вибір фінансової стратегії як напрям розвитку підприємства	123
Гуцан Т.Г., Чекардіна Є.Ю.	
Напрями розвитку державних корпорацій в національній економіці	126
Довгань Л.П.	
Проблемні питання фінансів мікропідприємництва в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку	130
Коробка С.В.	
Мале підприємництво в сільській місцевості.....	133
Кутаєва Т.Н., Кутаєва Е.А., Шавандина И.В.	
Определение эффективности потребительской кооперации применительно к рыночной экономике	136
Кушмаєва В.В.	
Імперативи модернізаційних перетворень агропромислового виробництва...	139
Левків Г.Я., Мельник В.В.	
Ефективність використання ресурсного потенціалу на сільськогосподарських підприємствах.....	141
Мальцевич В.М., Мальцевич Н.В.	
Корпорация как форма эффективной организации бизнеса в республике Беларусь	144
Мельник С.І.	
Основні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства	147
Олексюк В.О.	
Стратегічні пріоритети інноваційного розвитку агропромислового виробництва	150
Сватюк О.Р., Петренко Л.М., Климчук О.Р.	
Основні ділові якості менеджера.....	153
Ткачук В.В.	
Механізми розвитку аграрних підприємств на науковій основі: концептуальні підходи	156
Трішкіна Н.І.	
Удосконалення маркетингових комунікацій підприємств оптової торгівлі....	159
Beata Skowron – Mielnik, Marcin Golembski	
Corporate social responsibility (CSR) in small and medium-sized enterprises – the results of empirical research.....	162

Ганич І.М.	Структурно-функціональна характеристика комерційної таємниці підприємства.....	165
Бурковський А.П.	Виробнича діяльність промислового підприємства (на матеріалах ТДВ Кам'янець-Подільського електромеханічного заводу).....	169
Рибчинський О.М.	Кадрова безпека підприємства – основа економічного розвитку.....	174
Рарок О.В.	Дослідження стану та оцінка ефективності функціонування і розвитку малих підприємств на селі в умовах ринкових відносин.....	177
Свідер О.П.	Аналіз сучасного стану залучення прямих іноземних інвестицій у підприємства легкої промисловості.....	183
Тодорич Л.П.	Экономическая устойчивость предпринимательской деятельности сельскохозяйственных предприятий.....	187
Каньоса М.І., Каньоса А.М.	Формування іміджу економіки підприємства.....	191
Пастух Ю.А.	Вплив агро-екологічних факторів на сільськогосподарське виробництво.....	195

Розділ 3. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСІВ, ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ В УКРАЇНІ

Алексеева А.В.	Витрати підприємства: фінансовий та податковий аспекти обліку.....	198
Андрейцева І.А.	Аудиторські процедури як методичний прийом аудиту.....	200
Вовк М.В.	Проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України у світлі міжнародних рейтингів.....	208
Богач Б.М.	Економічна діагностика – важливий вид стратегічного аналізу на підприємстві, його організація.....	211
Городянська Л.В.	Економіко-правовий захист потенціалу інтелектуальних ресурсів в Україні.....	213
Качутова А.А., Суслов С.А.	Аналіз виробництва зерна в Нижегородской області.....	216

Yu.M.Kovalenko	
Theoretical foundations initial public offering of securities (IPO)	219
Комірна О.В.	
Процедури аудиторської перевірки проектних ризиків	222
Кузовенкова Н.В.	
Тенденції страхування ризиків сільськогосподарських підприємств	226
Матвейчук Л.О.	
Електронний уряд Російської Федерації.....	231
Поліщук В.С.	
Роль і значення податкового кредиту в оподаткуванні фізичних осіб.....	234
Яцевич Н.В.	
Стратегическое управление интернационализацией в сфере высшего образования.....	236
Олійник О.С.	
Ретроспективний аналіз діяльності спиртових заводів Поділля.....	239
Перчук О.В.	
Сучасні підходи щодо оцінки результативності діяльності підприємства	244
Тарасенко Ю.В.	
Взаємозв'язок ринку праці з системою вищої освіти	247
Тищенко А.О.	
Правові засади обліку в фінансовому контролі	249
Стрельбіцький П.А., Стрельбіцька О.П.	
Проблеми дефіциту державного бюджету України	251
 Розділ 4. УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИМИ ВІДНОСИНАМИ: МАКРО ТА МІКРОРІВЕНЬ	
Гриненко А.М., Кирилюк В.В.	
Соціальна згуртованість суспільства: соціально-політичний аспект.....	261
Лисак В.Ю.	
Міграція як один з чинників соціально-економічного розвитку	264
Сахно І.В., Єкель Г.В.	
Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та сучасні тенденції	267
Таїрова Т.М.	
Економічні та демографічні аспекти дорожньо-транспортного травматизму на виробництві.....	270
Хомин О.Й., Кравчук С.З.	
Безробіття в Україні після Другої світової війни до незалежності	274

Посмітна М.В.	
Формування людського капіталу банківської установи.....	276
Вишня Т.В.	
Необхідність впровадження мотиваційного процесу праці при інноваційній діяльності.....	280
Малюкіна Д.І.	
Соціально-трудова відносина як фактор економічної безпеки підприємств ...	283
Дитко Л.П.	
Компенсаційна модель оплати праці: питання теорії і практики.....	286
 Розділ 5. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ 	
Обозний В.В.	
Особливості становлення сектору малого туристичного підприємництва у складі науково-навчального комплексу	290
Смирнов І.Г.	
Консорціум історичних міст як туристичний кластер: українсько-словацький досвід.....	293
Ковтуник І.І.	
Основні чинники розвитку міжнародного туризму	303
Опря Б.О.	
Церква св. Миколая як туристичний об'єкт історико-архітектурного заповідника «Кам'янець».....	306
Шпарага Т.І.	
Адаптація замкових комплексів України для потреб туризму	308
Поліщук К.В., Поліщук І.С.	
Апарт-готелі: нові можливості інвестування та планування відпочинку	311
Баженова С.Е.	
Сучасний стан туристичної галузі в Хмельницькій області	314

Розділ 1. Сучасні проблеми економічної теорії та методики її викладання

УДК 67.9 (4 УКР)

*Гетманець О.П., д.ю.н., професор Харківського
національного університету внутрішніх справ*

АДМІНІСТРАТИВНО-ПРАВОВИЙ РЕЖИМ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Досліджується сутність адміністративно-правового регулювання підприємницької діяльності і визначається правове поняття «режиму» та значення адміністративно-правового режиму в правовому регулюванні підприємницької діяльності.

Ключові слова. *Адміністративно-правове регулювання, підприємницька діяльність, режим, адміністративно-правовий режим, повноваження суб'єктів адміністративно-правового режиму.*

Адміністративно-правове регулювання у сфері підприємницької діяльності є важливим елементом взаємодії держави та суспільства, що здійснюється, серед іншого, шляхом встановлення адміністративно-правових режимів,

Розгляд режимів підприємницької діяльності є доцільним з позиції саме адміністративного права, оскільки усі вони існують у сфері реалізації функцій виконавчої влади з метою упорядкування підприємницької діяльності як об'єкту адміністративно-правового регулювання. Щодо розгляду цих суспільних відносин з позиції цивільного і інших галузей права, то режими будуть мати зовсім інший відтінок, обумовлений перетинанням різних галузевих методів та цілей.

Поняття «правовий режим» по різному трактується у радянській та пострадянській правовій літературі. Наприклад, С.С. Алексєєв правовий режим визначає як порядок регулювання, виражений у комплексі правових засобів, що характеризують поєднання взаємодіючих між собою дозволів, заборон, а також позитивних зобов'язань, які створюють особливе спрямування регулювання [1, с. 185]. Цієї ж позиції дотримуються автори підручника з адміністративного права України під редакцією професора Ю.П. Битяка [2, с. 276]. У свою чергу Д.М. Бахрах визначає правовий режим як систему норм права, яка регулює людську діяльність, відносини між людьми з приводу певних об'єктів [3, с. 13]. На думку В.Б. Рушайло, правовий режим – це закріплені в законодавстві права, обов'язки та відповідальність; система заходів, які використовуються для досягнення поставлених цілей; система правового впливу, що полягає у специфіці прийомів регулювання та його механізму [4, с. 14]. Таким чином, в залежності від мети дослідження вчені характеризують різні риси правових режимів, що є підставою для визначення сутності адміністративно-правового режиму.

Використання державою адміністративно-правових режимів не має на меті обмеження принципу свободи підприємницької та іншої економічної діяльності, яка встановлена Конституцією України. Однак, їх використання призводить до певного обмеження цього принципу, тому що принцип свободи підприємницької діяльності не можна розглядати без його співвідношення з іншими конституційними принципами. Держава, встановлюючи необхідність державної реєстрації та забезпечення безпеки підприємницької діяльності за допомогою адміністративно-правових режимів,

забезпечує виконання інших конституційних принципів, у тому числі принципу недоторканості особи, охорони приватної власності, свободи праці, захисту материнства та дитинства, охорони здоров'я і навколишнього середовища тощо.

Таким чином, адміністративно-правові режими встановлюють сукупність норм і правил, що зобов'язують підприємців діяти певним чином, одержувати ліцензії або інформувати про здійснення певних дій. Одночасно, державою встановлюється механізм контролю та нагляду за підприємницькою діяльністю, а також застосування примусових заходів у випадку порушення встановлених державою правил. Таким чином, єдине правове поле державного регулювання підприємницькою діяльністю охоплює норми адміністративного права і встановлює права та обов'язки для осіб, які займаються підприємницькою діяльністю.

Правила поведінки підприємців, а також суб'єктів, що здійснюють регулювання, повинні бути сформульовані відповідно до правового статусу та компетенції цих осіб. До прав суб'єкта, який здійснює адміністративно-правове регулювання, можна віднести право на здійснення нагляду та контролю по відношенню до суб'єкта підприємницької діяльності. Зокрема, мова йде про засоби здійснення нагляду та контролю за суб'єктами підприємницької діяльності, ступінь та межі втручання в підприємницьку діяльність суб'єкта, який здійснює регулювання тощо. З контролем пов'язано застосування заходів відповідальності щодо суб'єкта, який здійснює адміністративно-правове регулювання або його посадової особи, а також відповідальності особи (фізичної та юридичної), яка займається підприємницькою діяльністю, за порушення режимних правил. При цьому ці норми передбачають не тільки порядок притягнення до відповідальності, але і порядок оскарження дій суб'єктів, які здійснюють регулювання, у випадку незаконного притягнення до відповідальності.

Таким чином, здійснення адміністративно-правового регулювання за допомогою встановлення адміністративно-правових режимів в економічній сфері, особливо у сфері підприємницької діяльності, дає можливість державі впливати на діяльність не підпорядкованого їй суб'єкту. Отже, адміністративно-правовий режим стає важливим елементом в упорядкуванні відносин між державою та суспільством у сфері економіки та підприємницької діяльності [4, с. 149].

З'ясування сутності та призначення адміністративно-правових режимів підприємницької діяльності можливо шляхом пізнання, перш за все, більш узагальненого його правового феномену. Слід відмітити, що в законодавстві часто можна зустріти термін «режим», але його тлумачення в нормативно-правових актах відсутнє. Немає єдності з цього питання в позиціях вчених у галузі теорії права та інших галузей (адміністративного, екологічного, митного тощо).

В науці поняття «режим» (від фр. *regime*, лат. *regimen* – управління) досить змістовне, багатозначне, вживається у різних змістах та контекстах: а) державний лад, сукупність засобів, методів, способів здійснення влади; б) строго встановлений розпорядок життя, праці; в) система обов'язкових правил, вимог, норм, принципів, встановлених для якого-небудь виду діяльності; г) умови діяльності, існування чогонебудь; певний стан, положення, статус [5, с. 423].

Враховуючи вказані особливості, під адміністративно-правовим режимом підприємницької діяльності, слід розуміти, форму правового регулювання, що побудована на комплексі юридичних і організаційних процедур та адміністративно-правових засобів, яка визначає міру можливої та належної поведінки суб'єктів підприємницької діяльності та суб'єктів, що здійснюють адміністративно-правове регулювання суспільних відносин у зазначеній сфері.

Отже, режим, який регламентується правом, можна визначити як правовий режим. Це означає, що юридична складова, яка присутня у його змісті, первинна по відношенню до соціального режиму.

Слід зазначити, що теорія адміністративно-правових режимів в її сучасному вигляді відносно молода. Традиційне адміністративне право довгий час тлумачило адміністративно-правовий режим лише як адміністративну форму для регулювання відносин, що виникають у надзвичайних або неординарних ситуаціях. Разом з тим, з недавнього часу наукою в межах теорії державного управління формується більш широке уявлення про адміністративно-правові режими. У його основу покладено припущення, що сутність адміністративно-правових режимів знаходиться у плоскості об'єктивних закономірностей управління, які забезпечують досягнення його цілей, підтримання усталеного стану системи управління й управлінських процесів, що відбуваються у її межах. У межах державного управління об'єктивні закономірності, що визначають сутність та зміст управління соціального, отримують предметне відбиття, яке відповідає владній природі виконавчої влади та її специфіці в системі розподілу влади.

В межах науково розробленої та емпірично підтвердженої теорії адміністративно-правових режимів, яка розширила розуміння адміністративно-правового режиму до ступеню його застосування до необмеженого кола управлінських завдань, в найбільш повній мірі вдасться розкрити і внутрішню структурувати всю специфіку цільової організації державного управління в Україні.

Список використаних джерел

1. Алексеев С.С. Теория государства и права: Учебник для юридических вузов и факультетов./ под ред. проф. С. С. Алексеева. – Москва, 2004. – 283 с.
2. Битяк Ю.П. Адміністративне право України. Підручник / Ю.П. Битяк. – Київ: Юрінком Інтер, 2007. – 324 с.
3. Бахрах Д.Н. Административное право: Учебник для вузов. – 3-е изд., пересмотр, и доп. – М.: Норма, 2007. – 816 с.
4. Рушайло В.Б. Административно-правовые режимы. Монография / Рушайло В.Б.: Щит-М, 2000. – 264 с.
5. Філософський енциклопедичний словник / під ред. В.І. Шинкарука. – К.: Абрис, 2002. – 742 с.

Summary. *Essence of the administrativno-pravovogo adjusting of entrepreneurial activity is probed and determined legal concept to the «mode» and value of the administrativno-pravovogo mode in the legal adjusting of entrepreneurial activity.*

Key words: *administrativno-pravove adjusting, entrepreneurial activity, mode, administrativno-pravoviy mode, plenary powers of subjects of the administrativno-pravovogo mode.*

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Проаналізовано економічні фактори формування системи економічної безпеки підприємництва. Сформульовано напрями вдосконалення внутрішнього середовища комплексної системи безпеки підприємництва та механізми регулювання зовнішнього середовища функціонування підприємств.

Ключові слова: безпека підприємництва, економічні фактори, загрози, організаційний механізм, інституційний механізм, комплексна безпека підприємництва.

Вступ. Для ефективного розвитку економіки України первинним завданням стає створення державних гарантій формування економічної безпеки суб'єктів підприємства як важливої складової національної безпеки.

Безпека підприємництва це специфічна сукупність внутрішніх та зовнішніх умов діяльності, які дозволяють контролювати процес функціонування та досягнення цілей діяльності суб'єктів підприємництва [4].

В загальному випадку економічну безпеку підприємництва можна розглядати як спеціальні умови існування та функціонування суб'єктів економіки, здійснення різних видів підприємницької діяльності. Такий підхід передбачає системний опис їх внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування.

Аналіз стану безпеки підприємництва. Ефективне функціонування системи безпеки підприємництва передбачає:

- вирішення проблеми організації дієвої співпраці органів виконавчої влади з інститутами громадянського суспільства в умовах реалізації Україною політики інтеграції до європейських та світових інституцій, налагодженні владою демократичних процесів в країні;
- зміні підходів до формування економічної безпеки суб'єктів господарювання з врахуванням стратегій державного та регіонального рівня, зміні світогляду власників і керівників, коли безпека розглядається як фундамент розвитку підприємства.

Визначення економічних факторів формування системи безпеки підприємництва включає аналіз стану економічного середовища функціонування підприємств [4].

У I кварталі 2012 року серед стримуючих нарощування обсягів виробництва чинників найчастіше були:

- занадто високі ціни на енергоносії (зазначили 53,2% респондентів порівняно з 49,9% у IV кварталі 2011 року, збільшення на 3,1 п. п.);
- недостатність обігових коштів (Частка респондентів, які вказують на цей фактор, збільшилася до 42,1% порівняно з 39,9% у IV кварталі 2011 року);
- занадто високі ціни на сировину та матеріали (зазначили 45,9% респондентів порівняно з 49,1%, зменшення на 3,2 п. п.) [6,7].

Індекс ділових очікувань підприємств у IV кварталі 2012 року становив 114,3% порівняно з 115,1% у III кварталі. Респонденти очікують незначного зниження економічної активності в наступні три місяці, що пов'язано з сезонними чинниками. Респонденти очікують зростання цін на товари і послуги, які купує підприємство, виробничих витрат та на продукцію власного виробництва, очікується зростання цін на енергоносії, на сировину і матеріали [2].

Основний матеріал дослідження. Система безпеки підприємництва в Україні, як елемент національної та економічної безпеки держави, має стати потужним механізмом захисту інтересів суб'єктів господарювання та державних інтересів України в цілому. Для організації функціонування системи безпеки підприємництва необхідно використати **організаційний та інституційний механізми** регулювання цієї сфери.

До першочергових завдань у сфері **інституційного механізму** можна віднести розробку і ухвалення законодавчої бази, єдиного правового поля у сфері безпеки підприємництва. У цих умовах необхідно активізувати процеси самоорганізації суспільних об'єднань і комерційних структур, а також формування механізмів їх взаємодії, як з національними структурами безпеки, правоохоронними органами, так і один з іншим [3].

З **організаційного** боку повинна бути вибудована суспільна система взаємопов'язаних служб безпеки суб'єктів господарювання, детективних агентств, громадських організацій та інших інституцій, які б мали відповідні організаційні механізми взаємодії, як з органами державної влади, так і між собою. Як один з способів вирішення цього питання є створення об'єднаного **банку даних** на осіб та компанії, які займаються шахрайством, здійснення в його рамках обміну інформацією між службами безпеки господарчих суб'єктів, відпрацювання взаємодії на центральному та регіональних рівнях з правоохоронними органами в режимі on-line [4,5].

Вагомим елементом захисту від шахрайства іноземних та вітчизняних фірм вважається **створення комплексної системи ділової розвідки** підприємства. Прораховано, що застосування методів ділової розвідки в забезпеченні економічної безпеки підприємства дозволяє різко підвищити ефективність його діяльності, сприяє оптимізації витрат корпоративних ресурсів.

Одним з шляхів боротьби з рейдерством на сучасному етапі може стати **висвітлення факту і способу рейдерства**, його замовників і виконавців в засобах масової інформації з використанням можливостей впливу на ці процеси суб'єктів громадянського суспільства. Широке оприлюднення зазначених моментів є вкрай згубним для рейдерів, діяльність яких будується на повній анонімності, несподіваності і потужному адміністративному й фінансовому ресурсі, широкій співпраці з правоохоронними і державними органами

Захистом від дій конкурентів з використанням технічних засобів є комплексний, ефективний та професійний підхід з використанням методів радіоелектронної боротьби та **захисту приміщення**.

Для комплексної протидії актуальним загрозам безпеці підприємств необхідно **створення реєстру загроз**. З системного погляду можна виділити такі найбільш значущі для українських підприємств види соціальних, фінансових і техніко-технологічних загроз (табл.) [1].

Таблиця

Класифікація загроз за сферами життєдіяльності

Класи загроз	Види загроз
1	2
Фінансові	<ul style="list-style-type: none"> • Зниження якості дебіторської заборгованості; • Високі процентні ставки по кредитах комерційних банків; • Високий рівень волатильності вапотного ринку; • Брак власних оборотних коштів; • Надлишкові виробничі потужності;

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> • Використання неефективних форм фінансування відновлення основних фондів; • Використання неефективних інструментів управління ризиком у контрактах
Соціальні	<ul style="list-style-type: none"> • Використання робочої сили з низьким рівнем кваліфікації; • Висока плинність кадрів; • Відсутність ефективної системи мотивації персонажу; • Високий рівень вилучення засобів на соціальну сферу; • Високі темпи зростання рівня оплати праці
Техніко-технологічні	<ul style="list-style-type: none"> • Високий рівень зносу устаткування; • Недостатній обсяг страхових товарно-матеріальних запасів; • Зниження якості сировини і комплектуючих; • Монопольне положення постачальників; • Низький обсяг витрат на НДР • Відсутність ефективної системи управління якістю продукції; • Використання неефективних методів управління проектами

Розроблено на основі [5]

Таким чином, своєчасне та адекватне реагування на виклики та подолання загроз є необхідною умовою безпеки функціонування підприємств в Україні.

Висновки. Описаний теоретико-методологічний підхід до формування організаційно-інституційного механізму системи безпеки підприємництва має вирішити таку практичну проблему як формування та використання системи економічної безпеки підприємництва. Найбільш результативним методом впливу на підприємницьку діяльність в нинішніх умовах в Україні є системне управління в сфері безпеки, засноване на балансі довгострокових державних інтересів і стратегічних інтересів підприємств.

Список використаних джерел.

1. Бродський Ю.Б., Білоконь С.Ф. Системний аналіз / Ю.Б. Бродський, С.Ф. Білоконь // Навчальний посібник. – Житомир: ДАЕУ, 2008. – 101 с.
2. Ділові очікування підприємств України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua/control/uk/.../categoryhttp://www.bank.gov.ua/doccatalog/documen
3. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22 березня 2012 року № 4618-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
4. Користін О.С. Економічна безпека / О.С. Користін // Навч. посібник. – К.: Кондор, 2010. – 240 с.
5. Мойсеєнко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства / І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко // навч. посібник з грифом МВС України. – Львів: ЛьвДУВС, 2011. – 380 с.
6. Основні показники розвитку суб'єктів малого підприємництва: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: НІСД, 2012. – 256с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niss.gov.ua.

Summary. Analysis of economic factors shaping of economic security business. Formulated directions for improving the internal environment of an integrated security business and regulatory mechanisms of the environment of enterprise performance.

Key words: security business, economic factors, threats, institutional arrangements, institutional mechanism, integrated security business.

Шульський М.Г., д.е.н., професор Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С.З. Гжицького, м. Львів.

ТИТ ВОЙНАРОВСЬКИЙ: СВЯЩЕНИК, ГОСПОДАРНИК, ЕКОНОМІСТ

В останній третині XIX – першій третині XX століття в організації економічного життя, активну участь у практичного громадянства, зокрема українського селянства, брало греко-католицьке духовенство, чільним представником якого був Тит Євген Столобут де Войнаровський.

Степан Злупко

В статті проведено дослідження діяльності Тита Войнаровського (1856-1938), який проявив себе не тільки як авторитетний священик, але як добрий господарник і вмілий економіст. Досвід його роботи може бути використаний в сучасних умовах подальшого реформування агропромислового комплексу.

Ключові слова: *Тит Войнаровський, священик, духовенство, господар, економіст, кооперація, селянське господарство.*

Постановка проблеми. Розвиток будь-якої сфери діяльності як у сучасних умовах, так і на перспективу базується на використанні напрацьовань у минулому. Тобто, минуле є фундаментом для розвитку сучасного, а сучасне визначає майбутнє. Минуле не є однорідним, а воно характеризується цілим комплексом різноманітних ознак. Скажімо, специфічними особливостями ведення селянської господарки в Галичині у кінці XIX і початку XX століть було те, що в цих процесах важливу роль відіграло духовенство. І про це не слід забувати, а детально аналізувати минуле і все цінне використовувати у сучасних умовах. Саме в цьому полягає суть постановки проблеми та актуальність даної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням участі духовенства в процесах ведення господарської діяльності на селі у минулому займалися такі вчені як: І. Вдовичин, С. Гелей, С. Злупко, Є. Лихолат, Р. Пастушенко та інші. Львівські вчені підготували двохтомне наукове видання, в якому відображено діяльність священиків – господарників [1; 2].

Ці праці взято в основу наших досліджень. Одночасно відмітимо, що дослідження ролі духовенства у веденні господарської діяльності на селі не є закінченим і тому необхідно і надалі вивчати матеріали за даною темою. При цьому слід концентрувати увагу на окремі особистості священиків, що і нами зроблено при підготовці цієї публікації.

Постановка завдання. Суть постановки завдання полягає в тому, щоб на основі зібраних матеріалів відобразити різнобічну господарську діяльність одного із визначних представників духовенства – Тита Войнаровського. Його життєвий шлях і господарський досвід можуть бути цінними як для сучасних священнослужителів, так і для всіх тих, хто проявляє інтерес до минулого в діяльності духовенства.

Виклад основного матеріалу. Перш, ніж приступити до конкретизації викладу матеріалу за обраною темою, дещо скажемо про соціально-економічний стан розвит-

ку Галичини у XIX і початку XX століття. Як відомо, галицький край був чи не самим біднішим в Австро-Угорській монархії. Такий стан був обумовлений тим, що промисловість була слабо розвинена, а сільська господарка характеризувалась низьким рівнем розвитку і все це негативно позначалося на життєвому рівні населення. З цього приводу заслуговують увагу висловлювання І.Франка. Ось що він писав: «Одне з проклять Галичини – відсутність промисловості. Ця обставина буквально прив'язує до свого куска землі і її плодів найбільшу частину населення і примушує жити виключно з землі та її плодів» [3, с. 612]. «А рільний край, – як стверджував відомий економіст В. Навроцький, – бідний край» [4, с. 35]. Які наслідки такого розвитку для населення? Тяжкі і навіть трагічні. Знов для підтвердження сказаного звернемося до праць І. Франка, який констатував: «Отже, від злиднів у нас загинуло протягом 27 років півтора мільйона чоловік. Це становить 55000 чоловік в рік... Голодна смерть щонайменше 50000 чоловік щороку» [3, с. 28].

Безумовно, такий жахливий соціально-економічний стан населення Галичини не міг пройти поза увагою духовенства, представники якого активно взяли участь у поліпшенні ведення селянської господарки. Серед цих священослужителів виділяється постать О. Т. Войнаровського, інформація про якого представлена у таблиці 1. Як бачимо, коріння його роду знаходилося в Центральній Україні, звідки його родина переселилася в Галичину ще на початку XVIII століття. Маючи добру теологічну освіту та проявляючи господарський хист Т. Войнаровський привернув до себе увагу митрополита А. Шептицького, який запросив його до Львова, для керівництва «митрополічими маєтками». Ось саме на цій адміністративній посаді проявив себе Т. Войнаровський як добрий господар і передбачливий економіст.

Будучи послом (депутатом) Віденського парламенту, Т. Войнаровський проводив інтенсивну роботу щодо захисту селян. Знайомлячись із суттю його промов і праць можна пересвідчитись в тому, що він був добре обізнаний із існуючими на той час економічними теоріями. Це давало йому можливість вірно оцінювати ті чи інші зміни, що відбулися і різних сферах суспільних відносин. Так, зокрема, він позитивно оцінював розвиток «грошової господарки», в еміграції селян вбачав уникнення їх голодної смерті, вихід селян із важкого стану пропонував шляхом формування «середньої верстви», або, говорячи сьгоднішніми термінами, формування середнього класу, осуджував марнотрацтво, закликав селян до асоціації, позитивно ставитися до кооперації, був прихильником парцеляції поміщицьких земель та інше. Тобто, його діяльність була направлена на поліпшення ведення сільської господарки. Крім того варто зауважити, що священник – економіст підтримував тісні контакти із товариствами «Сільський Господар», «Просвіта» та іншими.

Все це, що робив О.Т. Войнаровський, будучи на відповідальній адміністративній посаді щодо управління митрополічими маєтками, дало позитивні наслідки у їх діяльності. Так, зокрема, за інформацією Л. Гентош над маєтностями архидієцезії висіли борги, але «розумна і зважлива адміністрація зробили досить швидко архієпархіяльні маєтки прибутковими. Так, на передодні Першої світової війни вони щорічно приносили прибутки коло півмільйона австрійських корон» [5, с. 3]. Це були значні на цей період суми грошей. І, безумовно, такий економічний ефект був забезпечений завдяки підприємницькому хисту господарника – економіста О.Т. Войнаровського.

Короткі відомості про Т. Войнаровського та його діяльність [2, с. 59-60]

№ п/п	Питання, сформувані нами?	Відповіді із тексту вказаного джерела
1	Коли і де народився Т. Войнаровський та його предки?	Він народився 1856 року в селі Ляцьке Тлумацького повіту на Станіславщині, в родині священника, предки якого переселилися з Центральної України до Галичини ще на початку XVIII ст.
2	Де навчався і здобував освіту Т. Войнаровський?	Набувши початкової освіти в домашніх умовах, Т. Войнаровський закінчив гімназію в Станіславі, а в 1881 р. відділення теології Львівського університету
3	Чим займався Т. Войнаровський після закінчення навчання?	Здобувши теологічну освіту Т. Войнаровський став священником у селах Коломийщини. В 1894–1910 рр. він був душпастирем у Валинцях Городенківського повіту
4	Якою подальшою діяльністю займався Т. Войнаровський?	Звідки на запрошення митрополита А. Шептицького Тит перебрався до Львова, де завідував митрополичими маєтками. Перед тим він був обраний послом до Віденського парламенту
5	До чого прагнув Т. Войнаровський?	Т. Войнаровський всіляко прагнув поліпшити долю українського селянства. «Від рода народного господарства, – казав він, – залежить не лише добро церкви, але і не менш розквіт або упадок поодиноких верств суспільностей»
6	Як Т. Войнаровський оцінював селян?	Сільське населення, за його розрахунками, постійно живе в стані недобору, при заборговані земельної власності, воно обмежує свої потреби аж до самовідречення. Селянин має погану хату, погано харчується, серед селян найвищий процент неписьмених.
7	В чому Т. Войнаровський вбачав вихід селянства із важкого становища?	Економіст із священничого середовища, вболіваючи за селянство, бачив вихід із становища у формуванні середньої верстви, між тим, саме та верства в Галичині втрачала свої економічні позиції

Висновки. На основі викладеного матеріалу можна констатувати про те, що духовенство Галичини відіграло значну роль у піднесенні розвитку селянської господарки. Досягнення позитивних зрушень як в аграрній, так і в інших видах діяльності забезпечувалося самовідданою працею на благо народу такими діячами церкви, як О.Т. Войнаровський. Він проявив себе як авторитетний душпастир, ініціативний господарник і далекоглядний економіст. Сьогоднішнім представникам духовенства слід детально вивчати цінні надбання своїх попередників і, засвоївши їх багатющий до-

свід у справах ведення селянської господарки, прилучатися до вирішення складних, однак архіважливих завдань щодо підвищення ефективності ведення сучасного вітчизняного агропромислового виробництва.

Закінчимо дану публікацію словами дослідника діяльності священика – економіста Т. Войнаровського С. Злупка: «Т. Войнаровський довіряв селянам. Він закликав їх засновувати свої школи, господарські організації, кооперативи, політичні інституції. Все це в сукупності мало сприяти модернізації української нації, її адаптації в економічній сфері до вимог, що їх ставило ХХ століття» [2, с. 65].

Список використаних джерел

1. Український кооператор. Історичні нариси. Книга 1. – Львів: Вид-во «Укоопосвіта» Львівської комерційної академії, 1999. – 456 с.
2. Українські кооператори. Історичні нариси. Книга 2. – Львів: Вид-во Львівської комерційної академії, 2001. – 338 с.
3. Франко І. Зібрання творів у 50-ти томах. Т. 44, Книга 2. Економічні праці (1888-1907) / І. Франко. – К.: Наукова думка, 1985. – 768 с.
4. Навроцький В. П'янство і пропінання в Галичині /В. Навроцький. – Громада, 04.05.1882. – С. 35.
5. Гентош Л. Як Шептицький піднімав український бізнес /Л. Гентош. – Самопоміч, 22-28 лютого 2013. – С. 3.

Summary. The article is a study of Titus Voinarovsky (1856-1938) who distinguished himself not only as a respected priest, but as a good business manager and skillful economist. The experience of his work can be used in today's further reform of agriculture.

Key words: Tit Wojnarowski, priest, clergy, host, economist, cooperation, farm.

УДК 631:145

*Кухар Р.Б., к. фіз.-мат.н., професор
Львівського національного університету ветеринарної
медицини та біотехнологій ім. С.З.Гжицького*

ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА ЗАСОБАМИ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

В статті розглядається в історичному аспекті проблема формування інформаційного суспільства та роль при вирішенні сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.

Ключові слова: інформація, інформаційне суспільство, технології, менеджмент.

Створення в середині 20-ого століття ЕОМ та їх поширення в різних видах людської діяльності надало особливої актуальності поняттю «інформація» та знайшло своє продовження в таких поняттях як «інформаційні технології», «інформаційні системи», «інформаційні комунікації», «інформаційний менеджмент».

Поява інформаційних технологій в різних сферах людської діяльності, особливо в економічних системах, посприяла виділенню в сфері управління особливого об'єкту – інформаційного ресурсу, який у докомп'ютерній технології розсіяний між управлінськими працівниками, а його накопичення здійснюється шляхом виробничих нарад, телефонних розмов і т.д. Сучасні інформаційні технології дозволяють карди-

нально покращити процес контролю за використанням цього ресурсу, зробити його більш надійним, оперативним і менш працемістким.

Про актуальність цих проблем свідчить формування інформатики, як науки про інформаційний ресурс, яка досліджує інформаційні технології як засіб використання інформаційного ресурсу в соціальних системах, а її об'єктом виступають автоматизовані інформаційні системи, що втілюють інформаційні технології.

Починаючи з середини 20-го століття в результаті соціального прогресу та бурхливого розвитку науки та техніки роль інформації незмірно зростає. **Міжнародна академія інформатизації**, що має консультативний статус в Економічній та Соціальній радах ООН, щорічно 26-го листопада відзначає **Всесвітній день інформації**, маючи на меті вказати на всю важливість передачі інформації у сучасному суспільстві. У цей день згадують про «інформаційний вибух» – це лавиноподібне наростання маси різноманітної інформації у світі.

В 1997-му році ООН прийняла програму розвитку людства, в якій вперше прозвучало поняття «**цифрова нерівність**» або «цифрова прірва». Проблема цифрової нерівності набула несподівано великого розголосу в світі як визнання цієї проблеми однією з глобальних загроз для держав і суспільства в інформаційну добу .

Як стверджують філософи, «цифрова нерівність» – це дедалі глибша нерівність у доступі до соціальних, економічних, освітніх та інших можливостей внаслідок нерівного доступу до інформаційних компютерних технологій.

Світове співтовариство напрацювало певні рецепти щодо подолання цифрової нерівності, що відображено в ряду документів, починаючи від міжнародної «**Окінавської хартії глобального інформаційного суспільства**», Міністерські декларації «**Розвиток співробітництва у двадцять першому столітті: роль інформаційних технологій у контексті глобальної економіки, що ґрунтується на знаннях**» і закінчуючи документами численних експертних груп.

У багатьох країнах прийнято документи найвищого рівня, якими визначається національна політика побудови інформаційного суспільства як основа ліквідації цифрової нерівності. Зокрема в Україні в 1998-у році були ухвалені закони «**Про концепцію Національної програми інформатизації**», «**Про Національну програму інформатизації**». Інтенсивно обговорюється ідея створення загальнодержавної програми «Електронна Україна», схожа на вже відомі програми «Електронна Європа» та «Електронна Росія».

За ініціативою ЮНЕСКО відбулися два **Самміти з проблеми становлення та розвитку інформаційного суспільства**, – Женева, грудень 2003 р. та Туніс, листопад 2005, – за участю керівників ведучих країн світу, органів ООН, представників ряду громадських організацій [1]. В результаті була прийнята програма для інформаційного суспільства та його переходу до суспільства знань. Були вироблені основні принципи інформаційного суспільства, зокрема: свобода висловлювання думок, всезагальний доступ до інформації та знань, повага до культурного та мовного різноманіття, якісне навчання для всіх. При цьому було відзначено, що саме інформаційно-комунікаційні технології є потужним каталізатором розвитку інформаційного суспільства .

Національною академією наук України та Міністерством освіти і науки України створено «**Міжнародний науково-навчальний центр інформаційних технологій та систем**», який виступає як Національний координатор Міжурядової програми ЮНЕСКО «**Інформація для всіх**» /IFAP/. Ця програма має ключове фундаментальне значення в реалізації основних рішень та документів Всесвітнього Самміту, поскільки:

- 1) Відіграє ключову роль в справі виконання мандата ЮНЕСКО, сприяє принципам «отримання освіти», «вільному обміну думками та знаннями», «розвитку та розширенню зв'язків між народами».
- 2) Виступає з прямими ініціативами, замовляє дослідження, сприяє співробітництву, займається аналізом та надає доповіді за всіма аспектами, пов'язаними з доступом та управлінням інформацією.
- 3) Сприяє скороченню розриву між інформацією багатими та інформацією бідними.
- 4) Служить платформою для обговорення проблем доступу до інформації, всезагальної участі в розвитку інформаційного суспільства та простору, а також аналізу етичних, правових та соціокультурних наслідків використання інформаційно-комунікаційних технологій.
- 5) Надає пріоритет взаємодії зі всіма програмами ЮНЕСКО шляхом адаптації ІКТ до цих програм, здійснює тісне співробітництво міжнародних організацій.

Указом Президента України від 20.10.2005 р. №1497/2005 визначено як один із пріоритетних напрямків державної політики розвиток в Україні інформаційного суспільства та впровадження нових інформаційних технологій у всі сфери суспільного життя, діяльність органів державної влади, органів місцевого самоврядування. З огляду на розглянуте, було розроблено та прийнято Державну програму **«Інформаційні та комунікаційні технології в освіті та науці на 2006-2010 роки»**.

Аналіз вищезгаданих документів щодо становлення та розвитку інформаційного суспільства, його послідовного переходу до суспільства знань, ролі та місця інформаційно-комунікаційних технологій в цих процесах дозволяє зробити такі висновки :

- 1) Високоякісна освіта для всіх є магістральним напрямком розвитку інформаційного суспільства на сучасному етапі.
- 2) Високоякісна освіта в інформаційному суспільстві – це безперервний процес, обумовлений необхідністю постійного оновлення досягнутого рівня освіти на основі нових знань. Це викликано, з одного боку, тим, що знання-інформація є головним інтелектуальним ресурсом суспільства знань, а з іншого, що об'єми та темпи накопичення знань в суспільстві знань безперервно та різко зростають.

Формування інформаційного суспільства сприяло виділенню в загальній теорії управління таких нових напрямів.

«Інформаційна економіка» – це економіка інформаційного виробництва, тобто це виробнича система в сполученні зі сферою споживання, де інформація є провідною продуктивною силою /засобом та предметом праці/, а також основним продуктом виробництва та предметом споживання. Виділення нової сфери діяльності – виробництво інформації, розглядають як четвертий етап суспільного поділу праці після скотарства, ремесел, торгівлі.

«Інформаційний менеджмент» – це інформаційне забезпечення управління, робота з інформацією, її комп'ютерна обробка, роль інформаційних технологій у підвищенні якості управлінських рішень; здійснення на основі комплексного використання всіх видів інформації, наявних як на підприємстві так і за межами, ефективного управління; інноваційна діяльність, орієнтована на постійний пошук нових, більш ефективних способів організації інформаційної діяльності, забезпечення інформаційно-комунікаційних процесів.

«Інформаційно-комунікаційний менеджмент» – це система управління інформаційно-комунікаційною сферою суспільства на основі використання форм, методів та технологій правового, економічного, соціального, гуманітарного та політичного менеджменту та маркетингу; здійснення інформаційного забезпечення всіх видів та форм менеджменту, тому що основним ресурсом менеджменту є інформація, а основною технологією – комунікація [1, 2].

Становлення інформаційного суспільства вимагає розуміння запитів споживачів в інформації, вміння оперативно реагувати на них з метою їх реалізації. Це й покладено на **«інформаційно-комунікаційні»** технології, сукупності методів, виробничих процесів та програмно-технічних засобів, інтегрованих в єдиний комплекс з метою збору, збереження, опрацювання, поширення, відображення та використання інформації користувачами. Слід відзначити, що комунікаційні процеси – це важлива складова роботи менеджера, зокрема: робота з документами, проведення виробничих нарад і т.п.

Список використаних джерел

1. Сорока П.М. Інформаційний менеджмент. – К., 2008. – С. 39.
2. Лепейко Т.І. Основи інформаційної економіки. – Х., 2012. – С. 13.

***Summary.** This paper is considering in the historic aspect of the problem of formation Informational society and role in solving contemporary information-technology komuni-katsiynyh*

***Key words:** informatsyya, informational society tehnolohii, management.*

УДК 338.439.62:631.11

***Гофман М.О.,** к.е.н., старший викладач*

Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка;

***Кучер О.В.,** к.е.н., доцент*

Подільського державного аграрно-технічного університету;

***Кучер Н.В.,** викладач ПВНЗ «Європейський університет»*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНОГО РИНКУ

У статті розглядається забезпечення ефективності функціонування аграрного ринку в залежності від функцій, які він виконує та його структуризації. Визначено його основні складові частини і підсистеми.

***Ключові слова:** аграрний ринок, функції ринку, структуризація.*

Постановка проблеми. Для забезпечення ефективного функціонування ринку сільськогосподарської продукції потрібна його подальша чітка структуризація шляхом не формального, а юридично окресленого виділення окремих продуктових ринків зі своєю системою регулювання та економічної підтримки сільськогосподарських товаровиробників. А необхідність такої підтримки більш ніж очевидна.

Аналіз досліджень і публікацій. Розвиток вітчизняного аграрного ринку широко висвітлено у працях вчених-науковців В. Андрійчука, Ф. Горбоноса, В. Зіновчука, М. Зубця, О. Крисального, М. Маліка, П. Саблука, І. Червена, Г. Черевка, О. Шпича-

ка, В. Юрчишина та ін. Ці та інші автори приділяли значну увагу як теоретичному обґрунтуванню його розвитку, так і практичній реалізації розроблених рекомендацій.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є обґрунтування ефективного функціонування аграрного ринку.

Основний матеріал дослідження. Структуризація дасть змогу по кожному продуктовому ринку чітко окреслити його особливості, пріоритети, стратегію й на основі цього розробити дієві механізми державного регулювання обмінних і розподільчих процесів у них та економічної підтримки сільськогосподарських товаровиробників. У вітчизняній науковій літературі, висловлюваннях практиків наведено чимало аргументів на користь такої підтримки. Проте, дедалі більше висуваються вимоги щодо згортання мізерної економічної підтримки, яка нині надається сільському господарству, під приводом невідповідності більшості каналів такої підтримки, узаконеній практиці, її здійснення у розвинутих країнах Заходу. В той же час у згаданих країнах, як відомо, ведеться великомасштабна цінова й нецінова підтримка фермерів і спирається вона на наукові розробки вчених, в яких обґрунтовується об'єктивна необхідність її здійснення.

Важливо також по кожному продуктовому ринку створити відповідні організаційні утворення, які об'єднуюватимуть сільськогосподарських товаровиробників і відповідні переробні підприємства. Основним завданням таких утворень стане збалансування економічних інтересів цих суб'єктів ринку, забезпечення справедливої конкуренції та вільного пересування сільськогосподарської сировини і продовольства з метою формування єдиного ринкового простору. Світова практика переконує, що ефективне функціонування продуктових ринків досягається саме за єдиного ринкового простору, ознакою якого є мінімальне коливання цін за різними каналами реалізації та за регіональними ринками [1, с.29].

Тому на думку В.Г. Андрійчука в Україні процес формування єдиного ринку сільськогосподарської продукції і ринку продовольства ще не завершений, рельєфно проявляється просторова локалізація обмінних процесів, спричинена рядом факторів (недостатньою розвиненістю сучасної інфраструктури ринку, каналів, інформативного забезпечення), а також проявами рецидивів обмежень у просуванні сільськогосподарської продукції по території країни, що суперечить ринковим принципам і унеможливує становлення справедливої конкуренції між виробниками [1, с.29].

Ми цілком погоджуємося з думкою економістів (Коваленко Ю.С., Охріменко І.В., Зеліско І.М., Демченко О.В., Грищенко О.Ю.), що складовими частинами аграрного ринку і одночасно його підсистемами мають бути такі: платоспроможний попит, продуктові ринки, канали та ціни оптового та роздрібного збуту сільськогосподарської продукції та продовольства, наявність чи відсутність інтеграції операторів ринку з боку пропозиції, установи, методи та масштаби державного регулювання ринкових процесів. Ефективність функціонування аграрного ринку залежить від завдань, які він виконує, та цілей, що за його допомогою досягаються. Виходячи з наведеного розуміння функцій аграрного ринку та їх тлумачення у спеціальній літературі, рекомендується наступний їх перелік: соціальна, виявлення ринкових цін, стимулююча, селективна, координаційно-управлінська.

Соціальна функція аграрного ринку є найважливішою і її доцільно розглядати як результативну. Аграрний ринок повинен забезпечувати населення належною кількістю продуктів харчування та продовольством. Важливим є також можливість придбання товарів за доступними цінами.

Змістом другої (виявлення ринкових цін) є генерація ринкових цін на сільськогосподарську продукцію та продовольство як цін, що складаються виключно під впливом попиту та пропозиції, врівноважених ринкових цін. Це завдання покладається на ринкову інфраструктуру. Вона є функціональною підсистемою аграрного ринку, його функціональною складовою і відображає особливості здійснення обмінних операцій, торгівлі сільськогосподарською продукцією та продовольством. Одночасно з генерацією ринкових цін вона має виконувати і техніко-економічне завдання сприяння так званому товаропросуванню, тобто переміщенню товарних мас від виробника до споживача. Фізична ринкова інфраструктура включає систему підприємств різних організаційно-правових форм, що виступають ареною фізичної взаємодії покупців та продавців, попиту та пропозиції. В залежності від конкретних особливостей окремих товарів, як предметів обміну, використовуються такі елементи ринкової інфраструктури: товарні біржі, ф'ючерсні біржі, оптово-продовольчі ринки, ярмарки, аукціони, міські ринки, магазини, ларки, палатки. Ближчим часом дістане розвиток електронна торгівля з використанням спеціалізованих інформаційних систем як елементів ринкової інфраструктури. Стимулююча означає заохочення виробництва потрібних споживачеві товарів. Інша форма її прояву – визначення ступеню суспільної необхідності та значимості вироблених товарів.

Селективна функція виконується за допомогою конкуренції. Суть її в тому, що за рахунок дії об'єктивних економічних законів (попиту та пропозиції) конкурентними важелями ринок здійснює відбір найбільш ефективних операторів з боку пропозиції. Витримати конкуренцію зможе лише той, хто запропонує споживачеві більш вдале поєднання ціни та якості.

Координаційно-управлінська функція означає забезпечення дотримання суто ринковими важелями бажаних пропорцій в обсягах виробництва та збуту сільськогосподарської продукції та продовольства в рамках агропромислового комплексу країни з урахуванням зовнішньоекономічних зв'язків [3, с.8].

Але на сьогоднішній день сільськогосподарським підприємствам досить важко працювати в умовах вільного ринку. Важко не погодитись з думкою Близнюка С. В., що у продовольчому комплексі країни та її регіонів склалися певні протиріччя між виробниками сільгосппродукції, її переробниками та виробниками продовольчих товарів, оптовою та роздрібною торгівлею, що призвело до дезінтеграції продовольчого ринку, зростання витрат на просування продовольчих товарів і, як наслідок, до підвищення роздрібних цін та певних труднощів в оцінці реальних потреб, обсягу та структури попиту населення, формуванні асортименту у роздрібній торговельній мережі, розробці ефективних, адаптованих до соціально-економічних умов того чи іншого ринкового сегмента маркетингових стратегій виробників продовольчих товарів та торговельних підприємств.

У цих умовах потрібні побудова та впровадження ринкового економічного механізму, який би забезпечив динамічну рівновагу між попитом та пропозицією, головною складовою якого має бути маркетинг, як основа сучасного управління ринковими процесами, як визначена форма усунення протиріч між виробництвом і споживанням [2, с.29].

За умов адміністративно-планової економіки СРСР існувало два канали реалізації сільськогосподарської продукції: державні закупівлі та колгоспний ринок. А вже, починаючи з перших років незалежності нашої держави, з'явилися нові форми торгівлі сільськогосподарською продукцією. Ринок характеризувався великою кількістю державних і приватних суб'єктів ринку. Були сформовані нові канали просування

продукції від виробника до споживача. На сучасному етапі склалися такі канали збуту продукції: бартер, власна роздрібна мережа, реалізація на ринку, на біржах і аукціонах, населенню через систему громадського харчування та натуроплата. У приватному секторі в останні роки здійснюється близько 90 % обсягів виробництва, переробки, реалізації сільськогосподарської продукції.

Ринкові відносини та їх розвиток в АПК України мають ряд особливостей. Вони зумовлені особливостями міжгалузевих і міжгосподарських зв'язків, що охоплюють послідовно процес виробництва, заготівлі, переробки і реалізації сільськогосподарських продуктів, а також виробництво засобів виробництва для сільського господарства. На засоби виробництва I сфери АПК, а також на продукцію і послуги виробничої інфраструктури ціни встановлюються вільно. А от щодо цін на сільськогосподарську продукцію, то вони майже завжди встановлюються заготівельними організаціями. Переробні підприємства формують свої закупівельні ціни, які не в змозі покрити витрати аграрних виробників. Така ситуація на ринку не сприяє ефективному функціонуванню аграрних підприємств.

Підсумовуючи вище сказане, можна визначити особливості аграрного ринку:

- щоб задовольнити фізіологічну потребу в харчуванні на ринку представлені товари першої необхідності;
- безпечність споживання продукції та її якість залежать не тільки від технології виробництва і якості сировини, а й від умов та строків зберігання і реалізації продукції;
- споживання продуктів харчування залежить від кліматичних умов розташування аграрного ринку, а також національних традицій населення;
- фізіологічні можливості людини, а також встановлені нормативи раціонального харчування впливають на обсяг споживання продуктів;
- територіальний розрив між виробниками сільськогосподарської продукції та її споживачами детермінує існування між ними посередницької ланки;
- сільське господарство пов'язане із використанням такого засобу і предмету виробництва як земля;
- для ринку аграрної продукції, в тому числі молока та молочних продуктів, характерна нееластичність попиту.

З метою вивчення економічної ситуації, яка складається на аграрному ринку, визначається його кон'юнктура та чинники, що впливають на неї. Для цього аналізують обсяги виробництва в динаміці, зокрема кожного виду продукції окремо, таким чином, встановлюють розмір пропозиції конкретного виду продукції. Проводять розрахунки виробництва на перспективу. При аналізі споживання використовують дані про витрати споживачів, а також їх доходи, проте, це не повна інформація, що відображає стан споживання продукції на ринку. Тому розрахувати фактичний попит на аграрну продукцію не просто. Універсальним показником економічної ситуації, що склалася на ринку вважають ціну. Оскільки саме ціна відображає співвідношення попиту та пропозиції на ринку.

Висновки. Проблеми співвідношення попиту та пропозиції на ринку аграрної продукції в Україні не приділялося належної уваги. За панування адміністративно-командної системи вивчалася лише пропозиції та прогнозувалися її обсяги на майбутнє без врахування попиту на відповідну продукцію. Це призводило до перевиробництва одного товару і дефіциту іншого. Ця проблема залишається актуальною і досьогодні. Досліджувати аграрний ринок потрібно з позицій пропозиції та попиту з урахуванням специфіки природних, демографічних, екологічних, соціальних, психологічних, економічних факторів впливу на його розвиток.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В. Г., Внутрішня будова ринку сільськогосподарської продукції: теоретико-методологічний аспект / В. Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2004. – № 3. – С. 29.
2. Близнюк С. В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку / С. В. Близнюк. – К.: ІВЦ «Видавництво Політехніка», 2003. – 384 с.
3. Коваленко Ю. С. Макроекономічний аналіз аграрного ринку України (науково-методичні рекомендації) / [Ю. С. Коваленко, І. В. Охріменко, І. М. Зеліско та ін.]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 82 с.

Summary. Considered to ensure the efficiency of the agricultural market, depending on the functions that it performs and its structuring. Its main components and subsystems.

Key words: agricultural market, features of market, structuring.

УДК [330.3] (043.2)

Дерій Ж.В., к.е.н., доцент Чернігівського державного технологічного університету

МІСЦЕ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІЦІ ЗНАНЬ

У статті показано сутність економіки знань, роль та місце в ній людського капіталу.

Ключові слова: економіка знань, людський потенціал, людський капітал, інновації, капіталізація.

Постановка проблеми. Сучасний світовий розвиток визначається наступними факторами: значним підвищенням ролі теоретичних знань та науки; зростанням частки третинного сектору економіки – сфери послуг; розвитком сучасних інформаційних технологій та високотехнологічних галузей

Формування системи «наука – освіта – технологія – інновація – виробництво» сьогодні визнано головним орієнтиром розвитку постіндустріальних суспільств та єдиний можливий шлях до підвищення конкурентоспроможності і динаміки прогресу України зокрема.

Наукові дослідження дають людині нові знання, які трансформуються у технології та продукти наукоємного виробництва, стимулюють зростання продуктивності праці, зниження матеріало- та енергоємності, підвищення конкурентоспроможності суспільного виробництва, прискорюючи темпи накопичення суспільного прибутку, змінюючи мотивацію трудової діяльності, і тому виступають фактором постіндустріального економічного зростання. Саме тому актуальним є вивчення питань щодо ролі людини, людського потенціалу в системі економіки знань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В різних аспектах проблему людського капіталу досліджують як вітчизняні так і закордонні науковці, а саме І.Булеєв, Н.Брюховецька, Н.Ушенко, Л.Федулова та ін.

Вивченням проблеми людського капіталу та людського потенціалу займаються В.Антонюк, О.Грішнова, Е.Лібанова та ін., проте незважаючи на значну кількість публікацій, вважаємо за актуальне глибше дослідити питання щодо ролі людського потенціалу у системі економіки знань.

Метою даного дослідження визначення особливостей людського капіталу на сучасному етапі, коли економіка позиціонується як економіка знань.

Викладення основного матеріалу. Світове співтовариство наразі формує економіку знань, економіку, в котрій більша частина ВВП забезпечується діяльністю з виробництва, обробки, зберігання і розповсюдження знань.

Економіка знань складається з ряду елементів, зокрема: доступна, якісна і безперервна освіта населення на основі нових наукових знань; економічні стимули та інституційний режим, що заохочують до ефективного використання національних і глобальних знань в усіх секторах економіки; ефективна інноваційна система, що об'єднує в єдиний комплекс економіку, наукові, академічні та дослідницькі центри; інфраструктура, яка з'єднує елементи інноваційної системи між собою та із зовнішнім середовищем; держава як ініціатор та координатор процесів розбудови економіки на основі нових знань.

Глобалізаційні процеси, відкритість та взаємопроникнення економік різних держав, що ґрунтується на сучасних інформаційних технологіях, розвиток науки, здобутки якої є предметом і результатом творчої, високоінтелектуальної праці – все це реалії сьогодення, які дозволяють наростити людський потенціал та капіталізувати його вартість.

Активізація процесів перетворення знання у безпосередньо продуктивну силу розвитку економіки й суспільства зумовила, особливо у другій половині ХХ ст., розширення як досліджень у цій сфері, так і практичних кроків. Разом це означувало формування не тільки порівняно цілісної системи поглядів, що отримала назву «економіка знань», але й індикаторів і критеріїв її оцінки. Загальновизнаною стала думка про те, що сьогодні лише через знання можна створити й розвивати конкурентоспроможну економіку, здатну забезпечувати сучасний рівень життя населення, нарощувати людський потенціал та капітал.

Економіка знань включає три основні сфери, які мають безпосередній вплив на зростання вартості людського капіталу, на капіталізацію вартості:

- науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки та інновації;
- освіта та навчання;
- інформаційно-комунікативні технології.

Рушійною силою економіки знань звичайно є людина. Впровадження результатів НТП у виробництво більшою мірою залежить від людини, задоволення потреб якої є кінцевою метою суспільного виробництва, від людського капіталу, який є важливою складовою національного багатства будь-якої країни. Тому сьогодні одним із стратегічних ресурсів у розвинених країнах світу визнається людський капітал та його носій – людина. Сучасна теорія людського капіталу сформована на досягненнях інституційної теорії, неокласичної теорії та ідей неокейнсіанства. Коли капітал досягає реального панування над суспільством, він набуває рис матеріальної спільноти, що долає обмеження, поставлені на її шляху існуванням вартості та закону вартості, що зберігаються лише в якості чогось «знятого». Капітал переходить у таке становище завдяки двом процесам:

- 1) величезному зменшенню кількості праці, уречевленої в капіталі як продукті виробництва (девальоризація);
- 2) поступовому зникненню відносин вільного обміну – спершу з відносин найманої праці, а потім із усіх економічних процесів обміну. Будь-яка існуюча вартість тепер визначається капіталом.

Сучасний капітал як капітал існує лише в процесі свого обороту. Він набув цієї властивості одночасно з піднесенням ролі фіктивного капіталу, за часів, коли сутність поняття «створення нової вартості» ще зберігала своє значення, коли капіталу ще не вдалося в дійсності подолати бар'єри, поставлені законом вартості.

Людський капітал – це реальний потенціал людських ресурсів, оцінений у конкретних суспільно-історичних умовах існування людини як носія робочої сили. З точки зору капіталу – це постійно відтворюваний у часі та просторі капітал, втілений у людях.

Серед аспектів людського капіталу вважаємо за потрібне виділити наступні: демографічний; економічний; юридичний; соціологічний; історичний; психологічний; біологічний; соціальний; етнічний; системний; структурний; міграційний.

Теорія людського капіталу виходить з того, що капітал – це запас благ, який приносить дохід власнику внаслідок інвестицій, тобто мова йде про капіталізацію людського потенціалу і нарощування людського капіталу. З нашої точки зору, сьогодні капіталізація людського потенціалу – це складний багаторівневий та багатоаспектний процес, що має за мету зростання ринкової вартості людських ресурсів, збільшення віддачі від ресурсів праці у вигляді зростання продуктивності праці та її якості, економії робочого часу, інтелектуалізацію та інноваційність праці. Капіталізація людського потенціалу є необхідною умовою та дієвим важелем ефективного економічного розвитку. При цьому основними каналами впливу капіталізації на економічне зростання можна вважати:

- отримання нових знань та навичок робочою силою;
- накопичення нових знань у формі прикладних та теоретичних розробок;
- продукування нових знань, створення нових технологій;
- підвищення адаптивного потенціалу національної економіки через забезпечення високої швидкості впровадження нововведень.

Висновки та пропозиції. Таким чином, основою виробництва економічних благ продовжують виступати матеріально-природні ресурси (як у аграрному та індустріальному типу економіки), але найважливішими нематеріальними чинниками, які забезпечують зростання і розвиток будь-якої економічної системи, виступають людський капітал і знання. Тому в контексті розвитку економіки знань сьогодні значна увага повинна приділятися людському капіталу, так як він здатен давати на кожну одиницю додаткового інвестування найвищу економічну віддачу, забезпечуючи не лише високу рентабельність виробництва та надійні конкурентні переваги на світових ринках, а й створюючи підґрунтя стратегічної прибутковості для інноваційно-інвестиційних систем суспільства.

Список використаних джерел

1. Друкер П.Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества. – М: Вільямс И.Д., 2007.-336 с.
2. Кондаурова І.О. Інституційні аспекти становлення економіки знань. Режим доступу : з екрану <http://www.ea.donntu.edu.ua:8080>
3. Давыдова О.А. Инвестиции в человеческий капитал: динамика, оценка, эффективность: Автореф. дис. ... канд. экон. наук.- СПб., 1998.- 18 с.
4. Lucas R.E. On the mechanics of economic development // Journal of monetary economics. – 1988. – № 22 (1). – P.3-42.
5. Верхоглядова Н.І. Людський капітал і показники економічного зростання.

Summary. *The article shows the essence of the knowledge economy, the role and place of human capital.*

Key words: *knowledge economy, human potential, human capital, innovation, capitalization.*

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «КАДРОВА БЕЗПЕКА»

Наведено аналіз різних підходів до визначення поняття «кадрова безпека». Запропоновано авторське трактування категорії.

Ключові слова: *кадрова безпека; управління персоналом, бізнес-ситуації, загрози.*

Розвиток сучасних вітчизняних підприємств є стрімким та мінливим, що спричинено трансформаційними економічними змінами, зростанням конкурентної боротьби, податковим навантаженням та виникненням низки проблем, пов'язаних з екологією. Така ринкова ситуація супроводжується новими вимогами та підходами до процесу управління підприємством, прийняття управлінських рішень в нестандартних бізнес-ситуаціях, до методів та способів їх вирішення. Тому першочергове набуває проблема підбору управлінської команди, підвищення координації виробничо-збутових процесів підприємства та ефективності прийняття управлінських рішень для вирішення стратегічних і оперативних завдань. Провідне місце у вирішенні цих проблем займає організація і забезпечення кадрової безпеки персоналу, його лояльності та відданості підприємству, як основного напрямку підвищення ефективності управління підприємством.

Кадрова безпека підприємства, зазвичай, розглядалася в складі діяльності відділу кадрів, не виокремлювалася і ти паче не сприймалася як самостійний об'єкт управління. Проблема кадрової безпеки є посвячені наукові дослідження таких вчених, як О. Ареф'єва [1], Г.Козаченко [5], М. Лисенко [6], Н.Подлужна [11], Г. Пономарьов [5], Ю.Чаплигіна [12], І. Чумарін [13], Н. Швець [15] тощо. Однак, багато нерозкритих питань, пов'язано як з теоретичним обґрунтуванням кадрової безпеки на підприємстві, так і практичним її забезпеченням в ринкових умовах потребують подальшого наукового дослідження.

Метою статті є науково-теоретичне обґрунтування основних підходів до визначення поняття «кадрова безпека», що характеризують її як самостійний об'єкт управління підприємства.

Система економічної безпеки підприємства складається з низки взаємодіючих підсистем: фінансова, кадрова, правова, силова, інформаційна, техніко-технологічна, екологічна. Якщо розглядати відсоткову вагу кадрової безпеки, то з кадрами підприємства пов'язані вчинення економічних злочинів у більше 40 % компаній, які в результаті крадіжок втрачають до 7 % власного доходу [2]. Від злочинів, пов'язаних зі зломом мереж і отриманням несанкціонованого доступу до комп'ютерної інформації ззовні потерпають до 20%, а інші 80 % випадків спровоковані персоналом компанії [8]. Знову ж таки 95 % збитків на підприємствах США спричинені персоналом підприємств і лише 5 % – через дії клієнтів тощо [10]. За статистикою Європейського Союзу приблизно 58 % випадків шахрайства й зловживань припадає на частку службовців, 30 % – менеджерів, а 12 % – топ-менеджерів і власників [10]. Саме тому, питання забезпечення кадрової безпеки є безперечно своєчасними і актуальними для вітчизняних підприємств.

Аналіз джерел літератури дозволяє визначити суть поняття «кадрова безпека» підприємства та запропонувати власне трактування (табл.1).

Підходи до визначення поняття «кадрова безпека»

№ з/п	Підхід до поняття «кадрова безпека»	Автор	Визначення кадрової безпеки
1	2	3	4
1	як стан організації	А.Мітрофанов [16]	це таке становище організації як соціальної спільності й індивіда в ній, за якого вплив на них із боку природного, економічного й соціального середовищ, а також внутрішнього середовища самої людини не здатні заподіяти шкоди
2	як напрям кадрової роботи	А.Кібанов [3]	розглядає кадрову безпеку як генеральний напрям кадрової роботи
3	як правове інформаційне забезпечення управлінського процесу	О.Кіріченко [4]	розуміє під кадровою безпекою правове та інформаційне забезпечення процесу управління персоналом: вирішення правових питань трудових відносин, підготовка нормативних документів, що їх регулюють, забезпечення необхідною інформацією всіх підрозділів управління персоналом, що скоріше є функціями кадрової безпеки або її завданнями
4	як стан захищеності інтересів організації, пов'язаних із її кадровою складовою	А. Шаваєв [14]	стан захищеності суспільно-прогресивних інтересів організації з розвитку й удосконалення її людського капіталу, підтримки ефективної системи управління людськими ресурсами й мінімізації ризиків компанії, пов'язаних із її кадровою складовою
5	як сукупність заходів	А.Джобаба [10]	визначає кадрову безпеку як сукупність заходів, спрямованих на запобігання протиправним діям або сприяння їм з боку персоналу підприємства
6	як складова економічної безпеки підприємства	Н. Логінова [7]	це найбільш важлива складова економічної безпеки підприємства, яка має на меті виявлення, знешкодження, запобігання, відвернення та попередження загроз, небезпек і ризиків, які спрямовані на персонал та його інтелектуальний потенціал, і тих, які йдуть безпосередньо від нього
	як складова безпеки підприємства	Ю.Чаплигіна [12]	як складова безпеки підприємства, що є кількісно-якісною характеристикою стану захищеності інтересів підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз і ризиків, пов'язаних з персоналом та використання його людського, інтелектуального і соціального капіталу

1	2	3	4
		Информпортал «Сіріус» [19]	різновид економічної безпеки, який полягає у забезпеченні стабільного функціонування підприємства незалежно від людських суб'єктивних або об'єктивних факторів.
7	як процес запобігання негативним впливам на економічну безпеку підприємства	Н.Швець [15], І.Чумарін [13], М.Лисенко [6] Н.Мехеда [9]	процес запобігання негативним впливам на економічну безпеку підприємства через ризики і погрози, пов'язані з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами загалом

Аналіз табличних даних спричинює висновок, що всі визначення мають спільні між собою риси, але підходи авторів різняться тим, що здебільшого, вони зосереджуються на окремих елементах сутнісних характеристик кадрової безпеки. Визначення Ю.Чаплигіної вже об'єднує декілька характерних рис кадрової безпеки, однак притримується напрямку, що кадрова безпека це «стан захищеності інтересів підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз і ризиків, пов'язаних з персоналом». На нашу думку, кадрова безпека – це не лише стан, але й здатність підприємства протидіяти внутрішнім та зовнішнім загрозам, захищаючи інтереси підприємства, удосконалюючи людський капітал, підтримуючи ефективну систему управління людськими ресурсами та забезпечуючи безпечні умови праці.

Вітчизняні підприємства все більш активно потерпають від внутрішніх крадіжок, зловживань та шахрайств. Найпоширенішим заходом убезпечення бізнесу є охоронна та режимна діяльність, підприємства, які мають значні обігові кошти, створюють служби безпеки, відділи внутрішнього аудиту, тобто формують систему безпеки бізнесу. Однак, наш менталітет і принцип «моя хата скраю і я нічого не знаю» не дають можливості швидко локалізувати та зупинити злочини, вчинювані персоналом підприємства. Так за твердженням О.Сгорової, найбільш ефективним способом боротьби з економічними злочинами є доповідні колег злочинця, що спричинює розкривати близько 17 % усіх корпоративних злочинів [2].

Отже, на вітчизняних підприємствах є стійка потреба у створенні дієвого механізму забезпечення кадрової безпеки, через взаємодію і функціонування служби безпеки підприємства (окремого її сектору) з відділом кадрів. Шляхи забезпечення ефективності керування безпекою персоналу полягають у розумінні та дотриманні таких вимог: (1) поєднувати матеріальні вкладення в персонал з моральними; (2) служби кадрової безпеки в складі служби безпеки підприємства необхідні на кожному великому підприємстві, а відділи або сектори на середніх фірмах, у малих підприємств достатньо людини, яка відповідає за дану ділянку роботи; (3) слід повернутися до доброї старої традиції стратегічного кадрового планування як інструменту цілеспрямованої й ефективної підприємства при ринкових відносинах; (4) погоджувати ринкові умови, розвиток бізнесу та інтереси співробітників підприємства; (5) здійснювати диференціацію розміру доходів працівників, що виконують різні функції; (6) створювати безпечні та добрі умови для роботи персоналу; (7) створювати умови для кар'єрного росту персоналу тощо.

Висновок. Нині поняття «кадрова безпека» є маловивченою категорією, яка містить великий потенціал щодо підсилення вагомості в процесі гарантування безпеки підприємства. Актуальність та потреба в подальшому вивченні складу та взаємо-

зв'язків між окремими складовими кадрової безпеки, формування єдиного комплексу критеріїв для її оцінювання, класифікація і визначення місця кожного елемента кадрової безпеки підприємства.

Список використаних джерел

1. Ареф'єва О. В. Кадрова складова в системі економічної машинобудівних підприємств / О. В. Ареф'єва, О. Ю. Литовченко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 11. – С. 95-100.
2. Єгорова О. С. Управління кадровою безпекою [Електронний ресурс] / О. С. Єгорова. – Режим доступу : <http://masters.donntu.edu.ua/2010/diss.htm>;
3. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации / А. Я. Кибанов. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 638 с.
4. Кіріченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посібник / О. А. Кіріченко. – 3-тє вид., переробл. і доп. – К. : Знання-Прес, 2002. – 384 с.
5. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія // Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
6. Лисенко М. С. Механізм забезпечення кадрової безпеки підприємств / М. С. Лисенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 7. – С. 137-140.
7. Логінова Н. І. Місце кадрової безпеки в економічній безпеці підприємства / Н. І. Логінова // Коммунальное хозяйство городов : Научно-технический сборник. – 2009. – № 87. – С. 371-376.
8. Мартыненко И. Работа службы безопасности компании с персоналом / И. Мартыненко // Менеджмент по персоналу. – 2006. – № 4. – С. 22-27.;
9. Мехеда Н.Г. Кадрова безпека як складова економічної безпеки підприємства / Н.Мехеда, М.Дібровенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/33_2012/Economics/5_119801.doc.htm;
10. Назарова Г. Передумови створення системи кадрової безпеки підприємства / Г. Назарова // Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. – 2010. – Вип. 15. – С. 34-37.
11. Подлужна Н. Загрози кадровій безпеці та методи їх попередження в виробничо-комерційній діяльності підприємств / Н. Подлужна, О. Єгорова // Схід. – 2010. – № 5. – С. 56-60.
12. Чаплигіна Ю.С. Етимологічний аналіз категорії «кадрова безпека» / Ю.С.Чаплигіна // Управління розвитком № 4 (101), 2011. – С. 102-111.
13. Чумарин И. Г. Что такое кадровая безопасность компании? / И. Г. Чумарин // Кадры предприятия. – 2003. – № 2.
14. Шаваев А.Г. Криминологическая безопасность негосударственных объектов экономики / Шаваев А.Г. – М. : ИНФРА-М, 1995. – 126 с.
15. Швець Н. Методи виявлення і збереження кадрової безпеки, або Як перемогти зловживання персоналу / Н. Швець // Персонал. – 2006. – № 5.
16. Экономическая безопасность коммерческих предприятий и деловая разведка [Електронний ресурс] / А. А. Митрофанов – Режим доступу: www.bre.ru/security/22843.html.
17. Матеріали сайту. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.polygraph.zp.ua>.
18. Матеріали сайту. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.net>.
19. Матеріали інформаційного порталу «Сіріус». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sirius.kiev.ua/index.=1806>.

Summary. The analysis of different approaches to the definition of «security personnel». The author interpretation category.

Key words: personnel safety, personnel management, business situation, threat.

ЗАКОНОДАВЧА БАЗА ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ НАУКОВО-ТЕХНІЧНИХ ПРОГРАМ В УКРАЇНІ

Аналізуються законодавчі акти щодо формування та виконання державних науково-технічних програм (ДНТП) як засобу реалізації пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки. Розглядається питання ефективності існуючої системи ДНТП в Україні.

Ключові слова: законодавчі акти, державні науково-технічні програми, пріоритетні напрямки, інноваційна діяльність.

Стратегія розвитку України, як європейської країни, пов'язана з розвитком науки та інновацій. Програмно-цільове управління, як доводить практика, є ефективним засобом вирішення різних завдань і проблем. Законом України «Про наукову та науково-технічну діяльність» [1] передбачено, що основним засобом реалізації пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки шляхом концентрації науково-технічного потенціалу країни для розв'язання найважливіших природничих, технічних і гуманітарних проблем є формування державних наукових та науково-технічних програм. В Україні існують розробки, особливо в галузі фундаментальної науки, матеріалознавства, літакобудування, кораблебудування, середнього і точного машинобудування, приладобудування та інших, які можуть вивести цілий ряд галузей економіки України на рівень світових досягнень науково-технічного прогресу, проте, на жаль не має чітко визначених цілей та достатнього щодо формування та реалізації науково-технічних програм, які б змогли забезпечити значне зростання виробництва та підвищити конкурентоздатність вітчизняної продукції, як на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Метою статті є аналіз законодавчої бази щодо формування та виконання науково-технічних програм в Україні та визначення причин, що гальмують процеси побудови ефективної системи ДНТП.

Результати. Програмно-цільові методи в світі на відміну від інших інструментів управління економікою застосовувалися як при централізованому управлінні, так і в ринкових умовах, хоча умови та характер їх використання багато в чому відрізняються [2, 3]. Так, при централізованому управлінні ведуча роль у визначенні проблем та формуванні програмних цілей належить органам виконавчої влади загальнодержавного, галузевого, регіонального та муніципального рівнях. Цими органами у директивному порядку призначаються розробники цільових програм, затверджується склад програмних заходів та їх виконавці, розподіляються ресурси, необхідні для виконання програмних заходів. Програмні завдання виконавці отримують у директивно-розпорядчій формі, фінансування здійснюється на бюджетній основі, а управління розробкою та реалізацією програмно-цільових заходів доручається структурам, що призначаються органами виконавчої влади або іншими органами державного управління.

В країнах з перехідною економікою зберігаються повноваження за центральними органами влади щодо визначення (цілей) та прийняття до виконання програмних заходів, але вже значно розширюються повноваження учасників цих програмно-

реалізуючих заходів. З'являється можливість реалізовувати ці заходи не тільки застосовуючи державне замовлення (кошти бюджетів різних рівней), але й з позабюджетних фондів та коштів учасників реалізуемого програмного комплексу. Стає можливим застосування коштів також на кредитній основі. Великі корпорації та акціонерні товариства, що реалізують недержавні програми, але держава зацікавлена в досягненні цих цілей, мають державну підтримку [4, 5].

В країнах з розвинутою ринковою економікою розробляються та реалізуються цільові програми на державній та недержавній основі [2, 6, 7]. Державні програми ініціюються державними органами, фінансуються держбюджетом, реалізуються шляхом державних замовлень та контрактів організаціями різних форм власності на різних рівнях (державні федеральні, державно-регіональні, муніципальні соціально-економічні, науково-технічні, екологічні програми). Різні корпорації, компанії, фірми розробляють та реалізують виробничі, технологічні та ін. програми для виживання, розвитку та підвищення своєї конкурентноздатності. Такі програмно-цільові заходи в країнах з ринковою економікою називаються не тільки програмами, але й проектами. Державне програмно-цільове планування та управління в цих країнах покликане доповнювати систему прогнозування та державного індикативного планування щодо проблем, що потребують істотної допомоги держави, тому можна назвати його своєрідною формою державного планування, що спирається на систему програмних замовлень.

Після проголошення незалежності у 1991 році було прийнято низку законодавчих актів щодо формування та реалізації науково-технічних програм (див. табл. 1). Так у 1991 р. прийнято Закон «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності» [8], яким передбачалося затвердження пріоритетних напрямків розвитку науки і техніки Верховною Радою України, а в 1992 році її постановою [9] були затверджені перші пріоритети: охорона навколишнього середовища; здоров'я людини; виробництво, переробка та збереження сільськогосподарської продукції; екологічно чиста енергетика та ресурсозберігаючі технології; наукові проблеми розбудови державності; нові речовини і матеріали та перспективні інформаційні технології, прилади комплексної автоматизації, системи зв'язку.

Таблиця 1

Основні законодавчі акти щодо формування та реалізації науково-технічних програм

Рік прийняття	Законодавчі акти
1	2
1991	Закон України «Про основи державної політики у сфері науки та науково-технічної діяльності», від 13.12.1991 р. № 1977-ХІІ
1992	Постанова ВР України «Про пріоритетні напрями науки і техніки», від 16.10.1992 р. № 2705-ХІІ
1994	Постанова ВР України «Про перелік національних науково-технічних програм», від 25.02.1994 р. № 4034-ХІІ
1998	Закон України Про внесення змін до Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність», від 01.12.1998 р. № 284-ХІV
2001	Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки», від 11.07.2001 р. № 2623-ІІІ

1	2
2004	Закон України «Про державні цільові програми», від 18.03.2004 р. № 1621-IV
2006	Закон України про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Закону України «Про державні цільові програми», від 09.02.2006 р. № 3421-IV
2007	Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку розроблення та виконання державних цільових програм», від 31.01.2007 р. № 106
2010	Закон України Про внесення змін до Закону України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки», від 09.09.2010 р. № 2519-VI
2011	Постанова Кабінету Міністрів України «Про скорочення кількості та укрупнення державних цільових програм», від 22.06.2011 р. № 704
2011	Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку пріоритетних тематичних напрямів наукових досліджень і науково-технічних розробок на період до 2015 року», від 07.09.2013 р. № 942

На початку 1994 року було затверджено 66 ДНТП, що включали понад 4 тисячі проектів, відібраних за конкурсом з більш ніж 14 тисяч. Проте надто широко сформульовані пріоритети призвели до того, що державні науково-технічні програми були не цільовими, а скоріше координаційними. Це дозволяло поліпшити міжвідомчу координацію близьких за тематикою робіт, зробити їх центрами, навколо яких групувалися можливості та ресурси вчених і розробників [10-11]. Але сформувані реально діючий механізм реалізації визначених державою пріоритетів для здійснення державної науково-технологічної політики з тим незначним рівнем фінансування не вдалося. Недофінансування ДНТП в подальші роки, поступове зниження частки фінансування, що виділялася на науково-технічні програми призвело до виродження самої ідеї реалізації пріоритетів.

У 2001 році Верховною Радою приймається Закон «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» [12] щодо покращення ситуації в цьому напрямку. В цьому законі передбачено, що пріоритетні напрями розвитку науки і техніки формуються на п'ять років на підставі прогнозу розвитку науки і техніки, їх реалізація здійснюється через систему цільових наукових та науково-технічних програм (з обсягом фінансування у розмірі не менше 30% загального обсягу видатків на науку) та держзамовлення на науково-технічну продукцію

Закон України «Про державні цільові програми» [13], прийнятий Верховною Радою у 2004 р., яким сьогодні керуються у своїй діяльності різні органи державної влади та розробники програм, визначає засади розроблення, затвердження та виконання державних цільових програм. Згідно з цим законом, державна цільова програма – це комплекс взаємопов'язаних завдань і заходів, які спрямовані на розв'язання найважливіших проблем розвитку держави, окремих галузей економіки або адміністративно-територіальних одиниць, здійснюються з використанням коштів Державного бюджету України та узгоджені за строками виконання, складом виконавців, ресурсним забезпеченням.

У законі чітко визначається послідовність процедур узгодження програм, наявність та структура документів, що представляються на розгляд відповідних інстанцій, призначення керівника державної цільової програми та його завдання.

Але, нажаль, в цьому законі та в подальшому в Постанові КМУ «Про затвердження порядку розроблення та виконання державних цільових програм» [14] не пе-

редбачено реальних механізмів управління програмою [15]. Питання фінансування програм чітко не визначене. На практиці це означає, що затверджена Верховною Радою загальнодержавна програма, або Кабінетом Міністрів інша державна програма може зовсім не отримати фінансування або занадто скоротити його. Це суперечить загально прийнятій практиці у світі.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» (<http://zakon.rada.gov.ua>).
2. Акофф Р. Планирование в больших экономических системах. – М.: Советское радио, 1972.
3. Квейд Э. Анализ сложных систем. – М.: Советское радио, 1969.
4. Абалкин Л.И. Экономическая стратегия для России: проблема выбора. – М.: ИЭ РАН, 1997.
5. Курс переходной экономики / Под ред. Л.И.Абалкина. – М.: Финстатинформ, 1997.
6. Гранберг А.Г. Региональная экономика. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.
7. Комков Н.И. Модели программно-целевого управления. – М.: Наука, 1981.
8. Закон України «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності» від 13 грудня 1991 року № 1977 // Збірник законодавчих та нормативних актів України в сфері науки і науково-технічної діяльності. – К.: УкрІНТЕІ, 1997. – С. 16–30.
9. Постанова Верховної Ради України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 16 жовтня 1992 р. № 2705 // Там само. – С. 33.
10. Попович О.С. Науково-технологічна та інноваційна політика: основні механізми формування та реалізації / Під ред. д-ра екон. наук, проф. Б.А.Малицького. – К.: Фенікс, 2005. – 246 с.
11. Постанова Верховної Ради України «Про перелік національних науково-технічних програм» від 25 лютого 1994 р. № 4034 // Збірник законодавчих та нормативних актів України в сфері науки і науково-технічної діяльності. – К.: УкрІНТЕІ, 1997. – С. 98–100.
12. Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 11 липня 2001 року, № 2623-III // Відомості Верховної Ради України. –2001. – № 48. – С. 253.
13. Закон України «Про державні цільові програми» (zakon.rada.gov.ua)
14. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку розроблення та виконання державних цільових програм» (zakon.rada.gov.ua)
15. Попович О.С., Велентейчик Т.М. Проблеми підвищення ефективності державних цільових програм // Наука та наукознавство. – 2009. – № 2. – С. 38–47.

Summary. In the paper is analyzed the law base for creation and realization of the states science and technology programs (SSTP) as tools for priority directions of the science and technology, questions for efficiency SSTP in Ukraine.

Key words: the law base, states science and technology programs, priority directions, innovation activity

УДК 338.23:330.131.52

Кушнір О.К., к.е.н., старший викладач

Кам'янець-Подільського національного університету імені І. Огієнка

ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У статті досліджено процеси формування та становлення соціальної відповідальності бізнесу в Україні. Виявлено основні проблеми та чинники розвитку соціальної відповідальності. Проаналізовано роль держави у практичному втіленні філософії соціальної відповідальності бізнес-структурами.

Ключові слова: бізнес, відповідальність, корпоративна відповідальність, соціальна відповідальність, етичні норми, культура підприємництва.

Постановка проблеми. Сучасне демократичне суспільство будується на кількох базових принципах, які забезпечують його функціонування. Серед них, поряд з принципами законслухняності, лояльності, толерантності, гарантування прав і свобод людини та громадянина тощо, провідне місце займає принцип відповідальності. Він є одним із основних регуляторів суспільного життя. Звідси походить потреба передбачати наслідки власних дій чи бездіяльності, узгоджувати задоволення індивідуальних потреб із суспільними інтересами. [1]

Принцип соціальної відповідальності бізнесу є стрижневим положенням підприємницької етики. У міжнародному бізнес-середовищі існує думка, що принципи соціальної відповідальності є однією із складових успішної стратегії, що зміцнює імідж і репутацію компанії, приваблює клієнтів та утримує найкращих працівників. Саме завдяки співпраці бізнесу значна частина екологічних, соціальних та демографічних проблем могла б бути успішно вирішеною. Проте основною проблемою є не небажання працювати в даному напрямку, а підміна терміну «соціальна відповідальність» поняттям «благодійність». Насправді ж, корпоративна соціальна відповідальність (Corporate Social Responsibility) є відкритою і прозорою діловою практикою, що базується на етичних цінностях, повазі до своїх працівників, акціонерів, користувачів і на опіці навколишнім середовищем. [2]

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття «соціальної відповідальності» знайшло своє відображення у працях Мілтона Фрідмана, Джеремі Муна, Пітера Друкера, Томаса Бредгарда, Філіпа Котлера, С. Літовченка, А. Горошилова, М. Кормакова, О. Осінкіна, Ю. Саєнко, П. Яницького, Г. Поповича, І. Акімова, Є. Черних, М. Саприкіна, В. Воробей, О. Маліновскої, А. Алексєєвої, О. Василика, М. Долішного, В. Гейця, В. Осецького, А. Чухна, С. Юрія.

Метою статті є визначення та обґрунтування соціальної відповідальності бізнесу, аналіз етапів становлення соціальної відповідальності бізнесу в Україні.

Терміном «соціальна відповідальність» в Україні почали оперувати з тих пір, як 16 грудня 2005 року в Києві був підписаний Меморандум про соціальну відповідальність бізнесу в Україні, який визначає принципи і завдання соціально відповідального бізнесу. Було оголошено про початок всеукраїнського руху – так званого Форуму соціальної відповідальності бізнесу в Україні. [3; 4] У грудні 2011 року на XIII з'їзді УСПП Координаційною радою у складі представників мережі Глобального договору ООН в Україні та Центру розвитку КСВ, численних ділових організацій та асоціацій підписано концепцію Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні. В цьому документі соціальна відповідальність трактується, як відповідальність організації за вплив рішень і дій на суспільство, навколишнє середовище шляхом прозорості та етичної поведінки, яка:

- сприяє сталому розвиткові, у т.ч. здоров'ю і добробуту суспільства;
- зважає на очікування заінтересованих сторін;
- відповідає чинному законодавству і міжнародним нормам поведінки;
- інтегрована у діяльність організації та практикується в її відносинах. [5]

Бізнесові структури, що працюють в Україні, ще не усвідомлюють в повному обсязі свою роль і відповідальність у соціальному розвитку держави, а також свої стратегічні інтереси, тому в них виникає потреба у співпраці із державними та недержавними установами, організаціями у вирішенні соціальних проблем різного рівня. На цей час співпраця у сфері соціального партнерства бізнесу, влади, громадськості України є фрагментарними, безсистемними, але і на такому рівні ця співпраця дає позитивні результати. Передові ланки бізнесових структур, в основному у великому

бізнесі, починають звертати увагу на такі аспекти як репутація, корпоративний бренд, корпоративна лояльність персоналу, лояльність бізнесу до соціального оточення. [6]

Поточне утвердження української державності демонструє низку суперечностей щодо широкого впровадження соціальної відповідальності. [7]

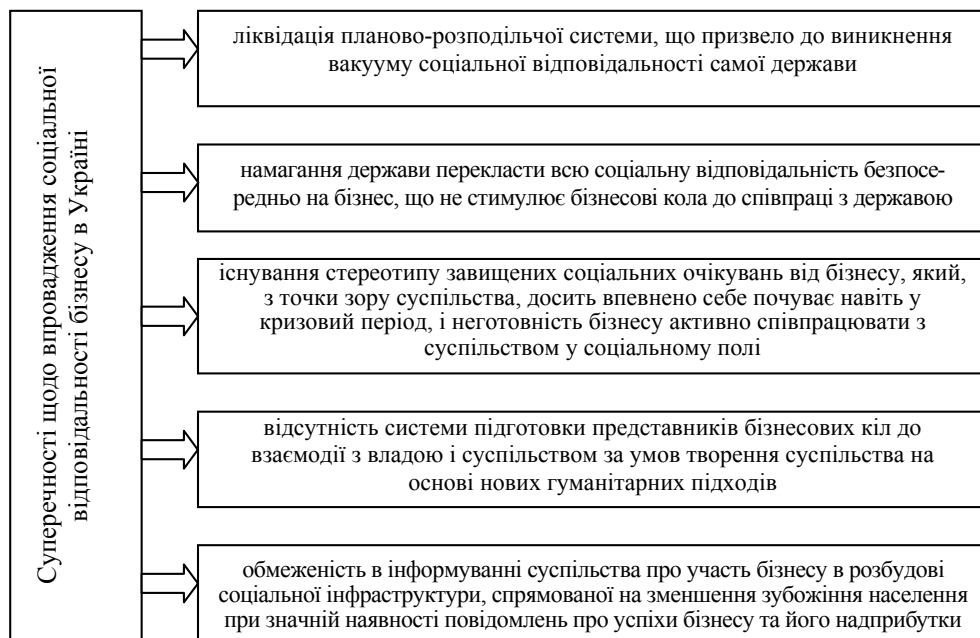


Рис. 1. Проблеми впровадження соціальної відповідальності

На думку експертів, в Україні тільки почали розмірковувати про можливу роль держави в просуванні соціальної відповідальності бізнесу. Малиновська О. стверджує, що впровадження й утвердження соціальної відповідальності бізнесу в Україні потребує, зокрема: 1) сформувати у суспільній свідомості розуміння змісту, значимості соціально відповідального бізнесу для розвитку соціально орієнтовної держави та демократії; 2) поширення в управлінських та бізнесових колах розуміння стратегічного значення соціально відповідальної позиції для зміцнення конкурентоспроможності; 3) створення на національному рівні ефективної системи комунікації соціально відповідального бізнесу, державних органів влади, ЗМІ, громадськості, експертів міжнародних організацій; 4) формування законодавчої бази, яка забезпечить зацікавленість бізнесу в конструктивній участі у здійсненні соціальних програм. [6, с. 204]

З боку держави, крім створення належної законодавчої бази, необхідно: забезпечувати ефективний контроль за дотриманням усіма суб'єктами господарювання соціальних і інших фіскальних зобов'язань, визначених чинним законодавством; державним структурам усіх рівнів необхідно відмовитися від методів як прямого, так і опосередкованого примушення бізнесу виконувати соціальні зобов'язання понад законодавчо визначеного рівня, як це відбувається сьогодні; усіляко сприяти формуванню сприятливої громадської думки щодо вітчизняного бізнесу та його ролі у суспільно-економічному розвитку країни. Не менш важливі завдання стоять і перед кожним членом суспільства, які насамперед полягають у зміні менталітету, тобто в усвідомленні того, що соціальна захищеність кожного індивіда забезпечується не лише осо-

бистими можливостями і здатностями, але й особистою участю у формуванні навколишнього середовища, тобто бізнесу, держави, природи. Керівники і власники компаній повинні більш активно використовувати внутрішньо особистісний механізм підвищення соціальної відповідальності. [8]

Висновки. Соціальна відповідальність бізнесу в економіці виступає належною якістю товарів і послуг, високим рівнем безпеки виробництва, нормальними умовами праці персоналу тощо. Чим вищий рівень розвитку країни, тим вищі критерії оцінки соціальної відповідальності бізнесу. До основних причин, які стримують розвиток соціальної відповідальності бізнесу в Україні, можна віднести питання законодавчої неврегульованості та відсутності законодавчого заохочення. Реалізація соціальних програм супроводжується значними фінансовими витратами корпорацій, що також найчастіше стає стримувальним фактором або причиною відмови від соціальної діяльності.

Список використаних джерел

1. Культура й етика в публічному адмініструванні: наук. розробка / С.М. Сergygin, О.В. Антонова, І.І. Хожило та ін. – К. : НАДУ, 2010. – С. 18.
2. Сапожнік Г. Етика бізнесу як соціоморальна праксеологія / Г. Сапожнік // Мультиверсум. Філософський альманах: 36. наук. праць / Гол. ред. В.В. Лях. – К. : Український центр духовної культури, 2005. – Вип. 49. – С. 153–162.
3. Создано принципиально новое общественное движение. – «Форум социально ответственных бизнесов Украины» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tnk-bp.com.ua/press/media/2005/12/851/>.
4. Офіційний сайт Центру розвитку КСВ в Україні. – Режим доступу: <http://www.csr-ukraine.org>.
5. Для розвитку соціально відповідальної діяльності бізнесу потрібні державні стимули. – Офіційний сайт Українського союзу промисловців і підприємців. – Режим доступу: <http://www.uspp.org.ua/actual/187.dlya-rozvitku-socialno-vidpovidalnoi-diyalnosti-biznesu-potribni-derzhavni-stimuli.htm>.
6. Маліновська О.Я. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні: етапи становлення / О.Я. Маліновська // Наук. Вісник НТЛІУ України. – 2008. – Вип. 18. 6. – С. 200–204.
7. Ярошенко А.О. Проблемне поле поширення корпоративної соціальної відповідальності / А.О. Ярошенко, Г.В. Пермінова // Вісник Львівського університету. Серія соціологічна. – 2011. – Вип. 5. – С. 259–266.
8. Шаповал В.М. Розвиток соціальної відповідальності бізнесу в Україні та необхідність її державної підтримки / В.М. Шаповал // Modern trends in scientific thought development: materials digest of the 2nd International Scientific Conference (January 31 – February 14, 2011, Kiev, London). Economic science / All-Ukrainian Academic Union of specialist for professional assessment of scientific research and pedagogical activity; Organizing Committee : B. Zhitnigor (chairman), I. Kypreychuk, A. Tim, G. Georgiou, S. Serdechny, L. Staker – Odessa : InPress, 2011. – P. 243–246.

***Summary.** The article examined the processes of formation and development of social responsibility in Ukraine. The main problems and factors of social responsibility were considered. The role of the state in a practical implementation of socially responsibility philosophy by businesses enterprises was analyzed in the article.*

***Key words:** business, responsibility, corporate responsibility, social responsibility, ethnic norms, culture of entrepreneurship.*

COOPERATION IN THE AREAS OF EMPIRICAL RESEARCHES

Summary

It is possible to say that company cooperation with other companies is a core distinctive competency for business success and has a very big influence on their activity. Thanks to them firms can optimize the resource usage and production capacity, improve the quality, shorten the production cycles as well as improve the profitability. Thus, it should be underlined that the cooperation and collaboration have a positive influence on many areas of the company's functionality. They improve its competitive position and allow creation of the adequate strategy enabling achievement of targets which would be difficult to achieve in autonomic activity. That's why the research concerning cooperation and collaboration impact on the chosen areas of company activity, is essential. The paper presents the empirical results with the reference to this issue.

The object and the aim of examinations

Empirical examinations, concerning the influence of industrial cooperation on functioning of the enterprise, were conducted as part of the broader observation concerning the character, the conditions, the state and the limitations of the cooperative relations in industrial enterprises in years 2008/2009. Choice of the subject for examinations was based on the method of the nonrandom, intentional selection of typical individuals. Thus 270 subjects took part in the examination. Among them for further analyses there were categorised 226 enterprises representing, according to EKD, one of groups of the industrial processing. These enterprises running business activity have to both use the cooperative supplies and actively seek the contractors to whom they can provide the produced products and service.

In the examined trial of the production companies constituted 62.8% (142 subjects) and 37.2% (84 subjects) were determined as production-service. Considering the criterion of the size, there were identified 94 small entities with the average employment of 10-49 persons which constitute the 41.6% of the attempt, 96 average subjects about the employment in the period of 50-249 persons, constituting the 42.5% of the attempt and 36 large subjects about the employment exceeding 250 persons, attempts constituting the 15.9%.

Considering the significance of the regions in which the analysed individuals are active, it should be underlined that in the moment of carrying out the research, the domestic market represented by 42.8% of the entire sample, was the market generating the biggest incomes. The international market constituted the 26.8% of the research sample i.e. 91 subjects. The fewest enterprises, as only less than the 3.3%, is acting on the global market.

Characterizing the examined group of enterprises the focus was placed to the kind of the applied base strategy assuming that it is fundamental in the process of cooperation. In the general sample there were dominating two strategies: quality strategy realized effectively by 153 subjects constituting the 67.7% and the pricing leadership strategy realized by 114 subjects constituting the 50.4% of the sample. Among other kinds of enterprises it is worthwhile to focus on the niche strategy which is understood as the service of the closely determined, selected and exactly specified market segment. Servicing of such market, especially on the market of industrial goods, is connected with close, long-lasting and based on the mutual confidence relations. This kind of the strategy is crystallised in 46 cases which constitute the 20.4% of index.

Influence of cooperation on activity of enterprise in the light of empirical examinations

Conducting examinations concerning the influence of collaboration and cooperating on the chosen areas of the enterprise activities, the respondents were asked for determining the poignancy in five degree Likert scale. It was agreed that 1 means the lack of income, 2 – slight influence, 3 – average influence, 4 – essential influence and 5 – very essential influence. Determining direction of the influence strength of cooperation on individual variables a balanced arithmetic mean was calculated and determined in this work as the rate of influence S. Analysis of results indicated that collaboration and cooperating in the essential way contribute to the improvement in functioning of the enterprise and they concern many levels and areas which were differently granted depending on the size of the enterprise, the domain of activity as well as the business. Generally the rate of the influence for the entire research sample ranged from 2.43 to 4.

Influence of cooperation on:	OW	ZN	OS
Increase in the size of incomes	96,02	4,00	1,07
Increase in the size of the profit of the enterprise	95,13	3,92	1,09
Improvement in the profitability of the sale	96,02	3,82	1,04
Improvement in ordering the quality in the enterprise	92,48	2,95	1,15
Improvement in products offered to the quality	94,25	3,69	1,01
Improvement in the competitive position	94,69	3,59	1,07
Rise in the amount of produced products	92,92	3,40	1,25
Quality of the service of contractors	93,36	3,46	1,19
Improvement in the quality of the provided work	93,91	3,20	1,18
Height of exploiting production capacities	91,59	3,40	1,31
Improvement in the image of the enterprise	94,69	3,40	1,18
Improvement in production processes	91,59	3,24	1,22
strategic managing in the scope of planning the production	92,04	3,22	1,30
System of administering funds	93,36	2,97	1,23
System of managing marketing and the sale	92,92	3,06	1,23
Increase in the bargaining strength towards recipients	93,36	3,22	1,16
Increase in the bargaining strength towards suppliers	93,81	3,18	1,13
Optimization of using means of production	91,59	3,17	1,20
Height of the assortment of produced products	91,59	3,15	1,26
Investments in machines, devices and the infrastructure	91,59	3,08	1,20
Investments in the network of the communication	92,92	2,53	1,20
Improvement in the internal communication	93,36	2,45	1,16
Improvement in the outside communication the	93,36	2,74	1,18
Education and abilities of workers	93,81	3,00	1,27
Improvement in conditions of the work (equipping offices, plumbings, canteens and the like)	93,81	2,43	1,12
Improvement in the organization of the work	93,36	2,98	1,12
Care of the natural environment	92,48	2,69	1,30
Improvement in the technical state of machines and devices	93,36	2,90	1,24
Optimization of using industrial product	89,82	2,81	1,12

OW – percentage of readings, ZN – meaning of the factor, OS – standard deviation

Source: own study on the basis of empirical research findings.

Table: Assessment of the influence of the cooperation on chosen areas of activity of enterprise

According to respondents' the cooperation, in the very essential way, contributes to the increase in size of incomes of the enterprises which establish appropriate relations and affairs with different actors of the market. The greatest weight was assigned to this variable $S = 4.0$. Peculiarly the essential influence of the cooperation on the increase in size of incomes takes place in the medium-size enterprises. The obtained assessment is in accordance with the adopted assumptions, according to which the cooperation contributes to the increase in scale of activities.

Two next factors are connected with an above variable: the increase in the size of profit of the enterprise and the improvement in the profitability of the sale. Respondents appraise the influence of cooperation on the increase in profit size. It ranks in the entire research sample on the level $S=3.92$.

The effectiveness of the enterprise activities is also reflected through the influence of cooperation on the profitability of activities. Examined subjects show that thanks to the cooperation they reach the higher return from invested capital in comparison to the periods in which they didn't conduct activities on the base of the formalised agreements with different participants of the market. Such agreements guarantee the sale of the produced products or provided services on the certain level determined in the agreement what contributes to the reduction in costs and optimization of stores. The rate of the gravity for the entire sample amounts to the S equal 3.82 but the biggest influence of the cooperation on the improvement in profitability is in medium-size enterprises.

In the presented ranking the influence of cooperation on the improvement in produced qualities and/or provided services, is also very important and it gained the score $S=3,69$. It should be underlined that within the networks of cooperating enterprises which relations are based on trusting and engagement, the problem of the quality is picking up a new meaning. Every participant of the agreement must put the great significance to the quality problems because it is a guarantor of the long-standing and stable cooperation. Not obeying procedures, any drifts from adopted norms or not respecting the conditions of a contract can contribute to the disintegration of the arrangement and place the enterprise in not very comfortable situation.

On the next place in the presented balance sheet there is an improvement in the competitive position of the cooperating enterprises, which rate of the significance for the entire sample amounts to $S=3.59$. Analysing the obtained scores it should be underlined that both in literature as well as in the economic practice, collaboration and cooperation have important position in the process of a company competitiveness improvement. The special significance is put to the cooperation with enterprises with good image and reputation, consolidated renown and the stable economic situation. Such cooperation reduces the risk, stabilizes the activity as well as it ensures the security in the long perspective.

From different variables which stay under the influence of the collaboration and cooperation it is worthwhile pointing at the increase in the exploiting of the production capacities ($S=3.40$) and improvement in the image of the enterprise ($S=3.40$). First of them is peculiarly essential in big-size and production enterprises which thanks to exploiting the outside cooperators can optimize the usage of the possessed park of machines. These enterprises concentrate on these areas of the activities which constitute for them the crucial competence and which are devoted to all resources both material, financial and personal ones. Remaining functions, with lower priority or, in the scope of which enterprises don't specialize, are extracted and allocated to partners for their realization. They carry them out better, more cheap and more quickly. Taking into consideration the second variable,

according to respondents' the cooperation, in the greatest scope, allows to improve the PR of small enterprises and then the medium-size ones which can use the renown and the position of often bigger partners. Subject of the image is appreciated above all by enterprises providing production services.

The essential problem for the majority of enterprises acting in Poland, is the correct and optimal usage of means of production. Misaimed investments, incorrect estimating of demand or mistakes of technical departments amount to unnecessary and increase in useless materials. However examinations indicate that the cooperation between enterprises contributes to the considerable reduction in unnecessary materials what results in the savings of costs, time and place. This problem is noticed above all in medium-size and big-size enterprises dealing with the production.

Among other factors shaped under the influence of cooperation it is worthwhile to point at the abilities and the improvement in education of workers. Particularly big influence in this aspect cooperation has in the group of small-size enterprises acting with a use of Polish capital, providing diversified production services (3.16). The presented result shows that small businessmen appreciate the significance of knowledge in the process of cooperation and actively use all forms of workshops and trainings.

Conclusions

Presented results explicitly underline a positive effect of the collaboration and cooperation among enterprises on their correct functioning and possibility of achieving the benefits which could not be gained on their own. This influence may concern different areas of activity of the enterprise. It starts from the improvement in the profitability through the organization of the production and logistic action and finishing on internal conditions for running a business. Additionally through joint undertakings, combining resources and shared risk the cooperation contributes to the improvement in the competitive position and increase in company value of for both the owners and shareholders as well as workers, contractors and local communities. In spite of positive assumptions the cooperation not always will bring the anticipated effects. Essential problems are connected with a lack of coordination and synchronization of activities, and a lack of the resources compatibility, a contradiction of purposes, a cultural incongruity, a lack of trust and engagement. These negatives are results of bad management as the created relations should be properly managed. Managing should have permanent and dynamic character and concern the examined arrangement as a whole rather than the set of two or large amounts of subjects. The cooperation between enterprises usually has long-term character what means that concluded contracts must have an open character to some extent, enabling their correction following the coming changes. Changes can have different character starting from small alterations, and finishing with the revision of the entire agreement. Thus the preferred management mechanisms are based on the mutual sympathy, understanding and approval.

*Олійник О.В., доцент Харківського національного педагогічного університету імені Г.С.Сковороди;
Сідельнікова І.В., к.е.н., доцент Харківського національного педагогічного університету імені Г.С.Сковороди*

ВИКОРИСТАННЯ ЄВРООБЛІГАЦІЙ УКРАЇНСЬКИМИ БАНКАМИ ДЛЯ ЗАЛУЧЕННЯ РЕСУРСІВ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ КАПІТАЛУ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Стаття присвячена дослідженню зовнішніх запозичень українських фінансових установ на ринку єврооблігацій. Аналізуються основні показники, що характеризують умови випуску, рівень доходності та визначають ступінь надійності й привабливості єврооблігацій вітчизняних банків.

Ключові слова: *ринки єврооблігацій, банки, обсяги емісії, рейтинг українських єврооблігацій, доходність єврооблігацій, зовнішні запозичення.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах формування ринкового середовища в Україні дуже гострою та актуальною постає потреба в значних обсягах інвестиційних ресурсів.

У більшості розвинених країн саме іноземний капітал став каталізатором ділової активності та відігравав велику роль у розвитку та структурній перебудові національних економік.

Одним з найефективніших та перспективних джерел залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів для країн з перехідною економікою є на міжнародних ринках капіталу є світовий єврооблігаційний ринок, що значно розширює їх можливості щодо вибору масштабу, місця, умов й способів залучення капіталу і є актуальним з огляду на обмежені можливості цих країн з акумулювання та розподілу коштів на внутрішніх фінансових ринках.

Єврооблігації за наявності сприятливої кон'юнктури та позитивної репутації держави та емітентів цих фінансових інструментів дозволяють вітчизняним банкам та корпораціям виходити на зовнішні ринки облігаційних запозичень та стають потужним каталізатором надходження фінансових ресурсів до банківської системи України та економіки країни в цілому.

Крім того, сьогодення диспропорція вартості капіталу на внутрішньому та зовнішньому ринку підвищує значення таких інструментів формування ресурсної бази як єврооблігації.

Посилення активності українських банків на зовнішніх ринках запозичень є об'єктивним наслідком недостатності дешевих і довгострокових ресурсів на внутрішньому фінансовому ринку.

Випускаючи єврооблігації, комерційні банки намагаються вирішити низку проблем, пов'язаних, насамперед, із необхідністю пошуку додаткових джерел коштів для фінансування активних операцій банку, зниження вартості зобов'язань, мінімізації фінансових ризиків банківської діяльності.

Посилення активності українських банків на зовнішніх ринках запозичень є об'єктивним наслідком недостатності дешевих і довгострокових ресурсів на внутрішньому фінансовому ринку.

Аналіз актуальних досліджень. Теоретичні та практичні проблеми взаємодії українських банків з ринком єврооблігацій досліджувались в роботах таких вітчизняних економістів, як Л.Анісімова, Т.Буй, Т.Вахнюк, Д. Гриньков, Б. Давиденко,

О. Дубинський, В.Ковальова, В. Корнеєв, Б.Луців, І. Лютий, В. Міщенко, О. Мошенець, О. Сніжко, О. Шевченко, Н. Шелудько, О.Шкарпова та інших. [1], [2].

Проте, як засвідчує аналіз їх праць, ці проблеми потребують подальшої розробки та більш ґрунтовного вивчення.

Мета статті. Метою даної статті є дослідження діяльності українських банків на ринку єврооблігацій у посткризовий період, а також аналіз особливостей та перспектив співпраці вітчизняних фінансових інститутів із єврооблігаційним ринком на сучасному етапі його розвитку.

Виклад основного матеріалу. З початку 2013 року вітчизняні фінансові установи почали активно виходити на міжнародні ринки капіталу та залучати значні обсяги ресурсів та тривалі строки за допомогою такого популярного боргового інструменту, яким є єврооблігації.

Першим на міжнародний ринок публічних запозичень вийшов ПАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України» (Укрексімбанк). 16 січня 2013 року ця фінансова установа успішно завершила транзакцію з розміщення п'ятирічних єврооблігацій на загальну суму \$500 млн. Ставка купона була зафіксована під час прайсингу на рівні 8,75% річних [15].

Лід-менеджерами виступили банки Credit Suisse Securities (Europe) Limited та Morgan Stanley & Co. International plc.

Кошти залучались Укрексімбанком за опосередкованою схемою у формі нот участі в кредиті (Loan Participation note – LPN) через свою SPV- компанію (Special Purpose Vehicle – компанія спеціального призначення) Biz Finance PLC, створену у Великобританії, яка надасть Укрексімбанку кредит на залучену у інвесторів суму.

За даними EuroWeek (авторитетний британський щотижневик EuroWeek, що входить до інформаційної групи EUROMONEY), **єврооблігації Укрексімбанку характеризувалися високим попитом**, велична якого становила \$ 1,1 млрд., що більш ніж вдвічі перевищила обсяг залучених Укрексімбанком коштів, що свідчить про значний інтерес до єврооблігацій вітчизняної фінансової установи.

Випуски українських банківських єврооблігацій купуються, як правило, переважно великими інституційними інвесторами (інвестиційними, пенсійними, страховими компаніями, хедж-фондами та банками). Зокрема, випуск євробондів Укрексімбанку привернув увагу широкого спектра інституційних інвесторів: компанії з управління активами придбали 47% розміщених облігацій, хедж-фонди – 29%, роздрібні банки та оператори ринку Private Banking – 20%, інші інвестори – 4%.

Широкою була також географічна локація покупців єврооблігацій: інвестори з США придбали 28% облігацій, Великобританії – 31%, Швейцарії – 17%, Німеччині та Австрії – 10%, інших країн ЄС – 4%, країн Азії – 6%, інших країн – 4%.

Аналізуючи цю емісію єврооблігацій Укрексімбанку, необхідно звернути увагу на ту обставину, що цей випуск буде включено до індексу ЕМВІ+, і це буде третя транзакція Укрексімбанку, що ввійшла до цього світового показника.

Рейтингові агентства вже відреагували на цей випуск боргових паперів. Moody's присвоїло випуску довгостроковий рейтинг **В3** з негативним прогнозом, а Fitch рейтинг **В (exp)**.

«Рейтинги відображають значну подушку капіталу та добрий прибуток до відраховання в резерв під знецінення кредитів, доступний для покриття збитків, комфортну ліквідність та суттєву корпоративну клієнтську базу», – зазначається у звіті Fitch.

Успіх чергового виходу Укрексімбанку на світовий ринок капіталів експерти пояснюють тим, що попит на папери емітентів з України та інших країн, що розвиваються, останнім часом значно збільшився. Нині іноземні інвестори купують саме боргові цінні папери емітентів з країн *emerging markets*, а не акції.

Необхідно зазначити, що цей випуск єврооблігацій Укрексімбанку став четвертим, що знаходиться в обігу. Крім нього, на вторинному ринку торгуються папери, що випущені в гривні на суму 2,39 млрд. грн. (еквівалент \$ 300 млн.), з погашенням в 2014 році, єврооблігації на \$ 750 млн. з погашенням у 2015 році, та на суму \$ 125 млн. з погашенням у 2016 році [12].

Вдалий маркетинг та бездоганна репутація державного банку серед міжнародних інвесторів дозволили Укрексімбанку розмістити єврооблігації в середині власної кривої доходності.

«Облігації Укрексімбанку з погашенням в квітні 2015 року торгувалися на вторинному ринку на рівні 8,5%. У той же час спред між випусками суверенних облігацій з погашенням в 2015 і 2017 рр. становить близько 35 базисних пунктів, – пояснив представник синдикату. – Таким чином, ставка купона 8,75% знаходиться всередині кривої доходності облігацій Укрексімбанку», – повідомив виданню EuroWeek представник синдикату, який мав безпосереднє відношення до угоди.

Ціна випуску також була «агресивною» в порівнянні з облігаціями партнера емітента – державного Ощадбанку, облігації якого з погашенням в 2016 році торгувалися на рівні 9,375%.

Повернення Укрексімбанку на ринок зовнішніх запозичень на початку 2013 року може стимулювати інших українських емітентів скористатися більш привабливими можливостями залучення ресурсів на міжнародних фінансових ринках, вважають в EuroWeek.

«Було приємно побачити, що Укрексімбанк знову відкриває ринок для українських емітентів в 2013 році, – цитує представника синдикату видання. – Є надія, що й інші емітенти з України зможуть наслідувати цей приклад, як це було в 2010 році» [9].

Наступним на ринок єврооблігацій в 2013 році вийшов найбільший український банк Приватбанк (за даними видання **EuroWeek**, сьогодні ПриватБанк є дев'ятим за величиною банком в Центральній і Східній Європі і четвертим банком Євразії за межами Росії), який через три роки після своєї останньої появи а євrorинку у вересні 2010 року вирішив знову вийти на зовнішній ринок публічних запозичень.

21 лютого поточного року він розмістив п'ятирічні єврооблігації на суму всього \$ 175 млн. під 10,875% річних. За інформацією учасників ринку, після відкриття підписки банк отримав заявок приблизно на \$ 200 млн. [12].

За словами джерела, знайомого з організацією розміщення єврооблігацій цієї фінансової установи, ПриватБанк розраховував залучити більшу суму (за оцінками експертів, Приватбанк планував в ході цієї транзакції залучити в обсязі \$ 500 млн.), але ринкові умови завадили цим планам.

У європейських інвесторів банки досі асоціюються з проблемами, тому купувати цінні папери вони не поспішають. Вже те, що йому вдалося розміститися, – добре. Для установи був важливий сам факт розміщення. Він міг залучити більше, але тоді і платити довелося б більше.

Лід-менеджерами розміщення виступили Credit Suisse, JP Morgan і UBS Investment Bank.

Розміщення проводилося через британську SPV Credit Finance Plc. Рейтингове агентство Fitch Ratings вже привласнило паперів очікуваний довгостроковий рейтинг **B (EXP)** і рейтинг відновлення RR4 (повернення коштів при дефолті оцінюється на рівні 31-50%). Рейтинг емітента збережений на рівні **B**.

Учасники ринку пояснюють це розміщення прагненням банку підтримувати кредитну історію, оскільки гострої необхідності в валютних ресурсах у нього немає.

ПриватБанк став першим приватним українським банком, що за останні три роки успішно розмістив свої єврооблігації на європейському ринку і, таким чином, прорвав бар'єри недовіри до фінансових інститутів країни з боку європейських інвесторів, – повідомляє EUROWEEK.

За інформацією журналу, розміщення банком єврооблігацій на суму \$175 млн. стало першою угодою українського приватного банку з 2010 року і відкриває банку можливість залучення надалі капіталу на більш привабливих умовах.

«Це однозначно гарний знак для ринку», – сказав **Josh Presley**, представник Синдикату з ринків, що розвиваються, банку Credit Swiss у Лондоні, одного з лід-менеджерів угоди ПриватБанку.

«У деяких інвесторів є питання щодо макро ситуації в Україні, але на рівні корпорацій та банків, інвестори цілком комфортні з українським кредитним ризиком».

Експерти EUROWEEK відзначають, що вихід ПриватБанку на ринки після світової фінансової кризи засвідчує і про зростаючу довіру інвесторів до української фінансової системи.

В цьому напрямку ПриватБанк є важливим прикладом, тому що він є найбільшим банком в Україні і показує активну динаміку розширення своєї присутності на ринку.

Також, на думку аналітиків Deutsche Bank, випуск ПриватБанком євробондів на \$175 млн. став одним із найбільш вигідних розміщень серед подібних випусків паперів банків регіону Центральної і Східної Європи.

При цьому, зараз новий випуск єврооблігацій ПриватБанку з погашенням в 2018 році торгується на міжнародному ринку вище номіналу (середня ціна 100.80) із прибутковістю 10.65% (при початковій прибутковості випуску 10.875%) [13].

«Зараз ситуація на зовнішніх ринках відносно сприятлива, попит на цінні папери українських емітентів є», – зазначив аналітик ринку облігацій групи «Інвестиційний капітал Україна» Тарас Котович.

Аналогічної думки дотримується і фахівець з торгівлі облігаціям Інвестиційної компанії «Конкорд Капітал» Юрій Товстенко: «Ситуація на борговому ринку визначається виключно сприятливою ринковою кон'юнктурою, внаслідок чого зріс апетит інвесторів до ризикових активів, у тому числі українських. Це, звичайно ж дозволить українським позичальникам рефінансувати свої борги і навіть залучити нові запозичення, однак говорити про відновлення довіри до країни поки що рано». Крім того, він поділяє думку цілої низки експертів, що ціна єврооблігацій ПриватБанку виявилася дуже високою [14].

Розміщення ПриватБанку виявилось набагато дорожчим, ніж у Укресімбанку.

«ПриватБанк запропонував максимально можливу ставку: залучати кошти на зовнішніх ринках дорожче 11% заборонено Нацбанком», – пояснив фахівець відділу продажів боргових цінних паперів ІК Dragon Capital Сергій Фурса [12].

З 2007 року діє обмеження ставок зовнішніх кредитів: банки можуть залучати кошти на термін до року не дорожче 9%, до трьох років – 10%, понад – 11%. НБУ робив виняток для банків лише в період кризи – з жовтня 2008 по жовтень 2009 року.

Ставка залучення ПриватБанку, втім, відповідає прибутковості паперів, що вже котируються на ринку. Нагадаємо, що у відкритому обігу знаходяться ще чотири випуски єврооблігацій ПриватБанку: на \$ 200 млн із погашенням в 2015 році, на \$ 150 млн (в 2016 році), на \$ 36,9 млн і \$ 9 млн (у 2031 році).

Під таку ж ставку – 10,875% – банк розміщував дебютні єврооблігації в 2003 році: тоді він залучив \$ 100 млн. на три роки. Вартість наступних запозичень була нижчою: у 2006 році – 8,75% річних, у 2007 році – 8%, а в 2010 році – 9,375% [12].

На внутрішньому ринку ПриватБанк залучає валюту у фізичних осіб на один рік під 9,75%.

Втім, переплачувати і залучати більші суми іноземної валюти у ПриватБанку поки немає гострої потреби – найближче велике погашення зовнішніх боргів відбудеться через два роки.

«Емітенту був важливий сам факт виходу на ринок», – зазначають експерти ринку єврооблігацій. Тим більше, що ситуація на внутрішньому ринку не сприяє нарощуванню валютної заборгованості.

Тим не менше, як зазначається у прес-релізі Приватбанку, фінустанова спрямує кошти, отримані від розміщення облігацій на європейських фінансових ринках, на кредитування економіки та українського бізнесу, в тому числі експортерів конкурентоспроможної на світових ринках продукції.

13 березня 2013 року публічне акціонерне товариство «Державний ощадний банк України» закрило книгу заявок та завершило трансакцію з розміщення п'ятирічних єврооблігацій на загальну суму 500 млн. доларів США зі ставкою купона 8,875% річних та погашенням у 2018 році [9].

Лід-менеджерами виступили провідні міжнародні інвестиційні банки – Credit Suisse, Deutsche Bank та JP Morgan.

Випуск отримав рейтинг «В3» від агентства Moody's. Міжнародне рейтингове агентство Fitch Ratings присвоїло очікуваний довгостроковий рейтинг B(exp) і рейтинг зворотності активів RR4 майбутньому випуску облігацій SSB No.1 PLC з фіксованою ставкою і обмеженим регресом на емітента. Про це повідомляє прес-служба Fitch.

Надходження за облігаціями будуть використані виключно для фінансування номінованого в доларах кредиту ВАТ «Державний Ощадний Банк України» («Ощадбанк»).

Єврооблігації пройдуть лістинг на Ірландській Фондовій Біржі.

Великий інтерес до цінних паперів Ощадбанку був підтверджений значним та диверсифікованим попитом з боку близько 100 інвесторів із фінальними заявками з усіх ключових географічних локацій – Великобританія (31%), Європа (29%), США офшор (16%), Швейцарія (15%), Азія (7%) та інші (2%). Основна частина випуску була викуплена компаніями з управління активами (66%) та банками (26%), решта учасників – хедж-фонди, а також страхові та пенсійні фонди (8%)

Новий випуск, як і попередні єврооблігації банку, буде включений до індексу EMBI+.

Характеризуючи останій випуск єврооблігацій Ощадбанку, Денис Кіреєв, перший заступник голови правління АТ «Ощадбанк», зазначив: «З огляду на волатильність на міжнародних ринках капіталу, стурбованість щодо розвитку світової економіки та мінливий потік новин, що впливають на сприйняття ризику України та українських емітентів міжнародними інвесторами, Ощадбанк вдало обрав «вікно» для виходу на ринок – у момент, коли його поточні єврооблігації з погашенням у 2016 році торгувалися на вторинному ринку найкраще за останні 18 місяців. Ефективно проведений

маркетинг дав змогу зібрати добре структуровану та якісну книгу заявок, яка була представлена ключовими міжнародними фондами, та швидко закрити трансакцію впродовж одного дня з прийнятною ставкою купона, в результаті чого залучені кошти можна буде спрямувати на подальший розвиток бізнесу банку».

Крім цього випуску єврооблігацій Ощадбанку, в обігу знаходиться облігація на суму 700 млн. з погашенням у 2016 році та купонною ставкою 8, 25% річних.

Експерти ринку єврооблігацій прогнозують, що в 1 півріччі 2013 на міжнародні ринки запозичень вийдуть ще 4-5 емітентів, включаючи суверена. Причому серед них будуть не тільки досвідчені позичальники, але й дебютанти.

« Ситуація на зовнішніх ринках стабілізувалася, тому нерезидентам цікаві всі папери з високим купонним доходом», – говорить керівник аналітичного підрозділу групи «Інвестиційний капітал Україна» Олександр Вальчишен.

Серед тих, хто вже залучав кошти а зовнішніх ринках, повторно вийти можуть Ощадбанк та Приватбанк, якщо у них буде потреба у валютних ресурсах.

Решта банків, які раніше залучали кошти шляхом розміщення єврооблігацій, – Альфа – Банк, УкрСиббанк, банк «Фінанси та кредит», – поки не висловлювали зацікавленості у виході на борговий ринок.

Проте, не всі українські компанії готові залучати зовнішні позики під 8,75 – 12%. Так, в лютому 2013 року компанія Ferrexpo відмовилася від випуску єврооблігацій на \$500 млн. залучити ресурси дешевше 7% річних, як планувала компанія, не вдалося.

«Інвестори набагато більше довіряють квазісуверенним українським компаніям, ніж приватному бізнесу – незважаючи на розмір останнього», – констатує генеральний директор IК Standard NV Юрій Лесів [19].

На даний момент інтерес до єврооблігацій саме українських банків підігривається відразу декількома факторами.

Їхня прибутковість на тлі низьких процентних ставок у світі виглядає досить привабливою, враховуючи наявність великої кількості вільної ліквідності, яка з'явилася на фінансових ринках після безпрецедентних вливань монетарної влади розвинених країн в рамках антикризових програм.

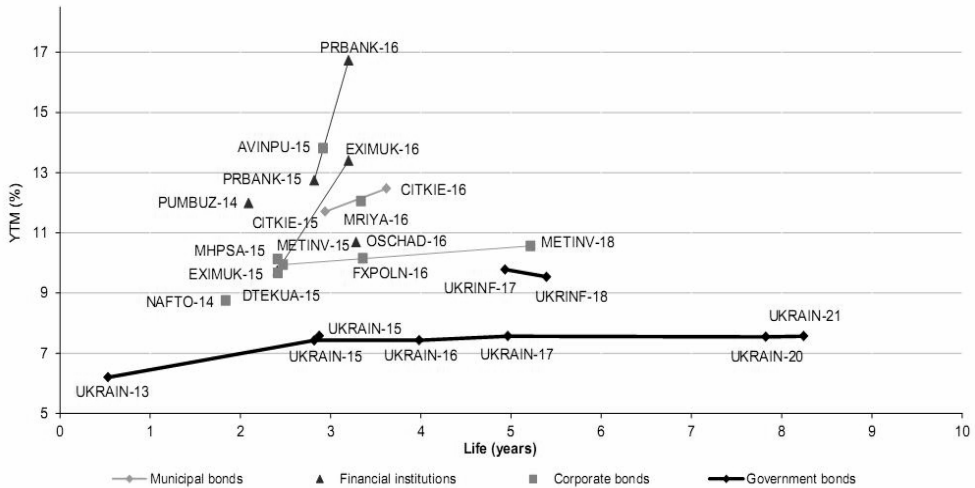
Через спекулятивний кредитний рейтинг України (В за оцінками Fitch Standard & Poor's), доходність українських єврооблігацій є порівняно високою.

Доходність єврооблігацій українських компаній дійсно залишається високою порівняно з найближчими сусідами. Наприклад, в Росії доходність за єврооблігаціями нижче в середньому на 3-4% за порівнюваної кредитної якості емітентів, що робить Україну більш привабливою [2].

«На тлі всього іншого світу Україна забезпечує одну з найвищих доходностей на світовому ринку боргових паперів», – констатує керівник аналітичного підрозділу інвестиційної компанії (ІК) ІСІ Олександр Вальчишен [19].

Схожої думки дотримується Сергій Фурса, фахівець відділу продажів цінних паперів «Драгон Капітал», який вважає: «Ситуація пов'язана виключно із зміною настрою на глобальних ринках. Американські фондові індекси торгуються у своїх історичних максимумів, що призводить до зростання апетиту інвесторів до ризику. І тут України виграє, оскільки наші облігації одні з найбільш високодохідних у світі. В результаті ми спостерігаємо ралі за ралі в українському сегменті, де покупки вже доходять до третього ешелону» [19].

Останні котирування єврооблігацій українських емітентів наведені на рис.1. 1



Джерело: Bloomberg, ІНГ Банк Україна

Рис. 1. Котирування єврооблігацій українських емітентів

Висновки. Таким чином, проведений у статті аналіз особливостей випуску єврооблігацій українських банківських установ у посткризовому періоді, дозволяє зробити висновки, що цей порівняно новий для вітчизняних фінансовий інструмент становлять неабиякий інтерес для банків, насамперед, як потужне джерело мобілізації позичкового капіталу та перспективний шлях поповнення ресурсної бази фінансово-кредитних установ та диверсифікації їх структури.

Ринок єврооблігацій в сучасних умовах є найпріоритетнішим джерелом фінансових ресурсів для країн з перехідною економікою.

Посилення активності українських банків на зовнішніх ринках запозичень є об'єктивним наслідком недостатності дешевих і довгострокових ресурсів на внутрішньому фінансовому ринку.

Єврооблігаційний ринок дає змогу в умовах обмеженості можливостей залучення на національному фінансовому ринку необхідного для нормального функціонування та ефективної фінансово-господарської діяльності обсягу капіталу мобілізувати необхідне боргове фінансування на тривалі терміни і за нижчими цінами порівняно із вартістю банківського кредитування та ресурсами вітчизняного фондового ринку.

Випускаючи єврооблігації, комерційні банки намагаються розв'язати низку проблем, пов'язаних насамперед із необхідністю пошуку додаткових джерел коштів для фінансування активних операцій банків, зниження вартості зобов'язань, мінімізації фінансових ризиків банківської діяльності.

Однак, доступним цей інструмент фінансування є лише для великих фінансових установ із структурованим та прозорим бізнесом і високими кредитними рейтингами.

Загострення конкуренції у найприбутковіших сегментах кредитного ринку стимулює пошук банками додаткових конкурентних переваг, в тому числі і за рахунок зовнішніх запозичень, а також додаткових можливостей доступу до ресурсів банків з іноземним капіталом.

Список використаних джерел

1. Анісімова Л.А., Вахнюк Т.П. Єврооблігації – альтеративний шлях поповнення пасивів кредитно-фінансових установ/ Вісник академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України. – 2011. – №2 (58). – С. 21-27.
2. Буй Т. Спрос на украинские еврооблигации пока есть// Инвестгазета. – 2011. – № 16. 29 апреля [Электронний ресурс] – Режим доступу: <http://prodengi.net/ua/spros-na-ukrainskie-evroobligacii-poka-est>.
3. Використання еврооблігацій українськими банками [Электронний ресурс] – Режим доступу:// http://uallfinanz.com/news/view_text.php?id=33
4. Жуматий Андрей. Украинские компании возвращаются на рынок евробондов [Электронний ресурс] – Режим доступу://<http://forbes.ua/business/1347086-ukrainskie-kompanii-vozvrashchayutsya-na-rynok-evrobondov>
5. Іванців Сергій. Сучасний стан та тенденції розвитку ринку корпоративних облігацій та евробондів [Электронний ресурс] – Режим доступу:// http://www.ufin.com.ua/analit_mat/rzp/198.htm
6. Ковальова Вікторія. Його звали Бонд. – Урядовий кур'єр. – 2013. – 14 лютого [Электронний ресурс] – Режим доступу:// <http://www.ukurier.gov.ua/uk/articles/jogo-zvati-bond/p/>
7. Крилейза І. Єврооблігації як інструмент залучення фінансових ресурсів вітчизняними банками [Электронний ресурс] – Режим доступу:// // <http://libfor.com/index.php?newsid=369>.
8. Луців Богдан, Заславська Ольга. Особливості ресурсного забезпечення комерційних банків України// Тернопіль . – Вісник ТНЕУ. – 2012. № 2. – С. 89 – 102.
9. Ошадбанк успішно розмістив 5-річні еврооблігації обсягом 500 млн. доларів США [Электронний ресурс] – Режим доступу:// <http://www.oshadnybank.com/ua/press-service/news/74509/>
10. Омельченко Л. С, Харченко Н. В. Проблемы размещения и погашения еврооблигаций украинскими эмитентами на фондовых рынках [Электронний ресурс] – Режим доступу:// <http://www.sworld.com.ua/konfer.27/435.pdf>.
11. ПриватБанк заплатить десятину. Зовнішні інвестори позичили йому \$ 175 млн. [Электронний ресурс] – Режим доступу:// <http://vkurse.ua/ua/business/vneshnie-investory-odolzhil-emu-175-mln.html>
12. ПриватБанк прорвав бар'єри недовіри європейських інвесторів до українського ринку – журнал EUROWEEK [Электронний ресурс] – Режим доступу:// [http://privatbank.ua/ua/news/privatbank-progval-bar-jery-nedoverija-jevropejskih-investorov-k-ukrainskomu-rynku-zhurnal-euroweek-/](http://privatbank.ua/ua/news/privatbank-progval-bar-jery-nedoverija-jevropejskih-investorov-k-ukrainskomu-rynku-zhurnal-euroweek/)
13. Україна у 2013 році набере рекордну суму супердорогих боргів [Электронний ресурс] – Режим доступу: // <http://ua-ekonomist.com/179-ukrayina-u-2013-roc-nabere-rekordnu-sumu-superdorogih-borgiv.html>
14. Україні стало легше позичати гроші [Электронний ресурс] – Режим доступу: //<http://ua-ekonomist.com/1470-ukrayin-stalo-legshe-pozichati-grosh.html>
15. У поточному році Україна може встановити рекорд з влізання в борги [Электронний ресурс] – Режим доступу://<http://vkurse.ua/ua/economics/mozhet-ustanovit-record-povlezaniyu-v-dolgi.html>
16. Укрексімбанк першим в Україні вийшов на міжнародні ринки капіталів у 2013 [Электронний ресурс] – Режим доступу://<http://www.eximb.com/ukr/about/press/2013/01/18/746/>
17. Укрексімбанк заплатив за випуск евробондів сотні тисяч [Электронний ресурс] – Режим доступу:<http://www.epravda.com.ua/news/2013/01/21/357480/>
18. Уляницькая Анна. Евроболты. – Бизнес. – 2012. – №18-19. – 8 мая [Электронний ресурс] – Режим доступу:// http://www.business.ua/articles/rinok_kapitala/Evrobolty-30055/
19. Шкарпова Елена. Украинские компании устроят бум размещений евробондов [Электронний ресурс] – Режим доступу:// <http://news.finance.ua/rb/~2/0/all/2013/03/13/298288>
20. Шевченко Олег. Єврооблігації-2010: Україна бере дорожчі позики, ніж Домініканська республіка [Электронний ресурс] – Режим доступу:// <http://www.finance.tochka.net/ua/10132-evroobligacii-2010-ukraina-beret-v-dolg-dorozha-dominikanskoj-reshubliki>

Summary. The article is devoted to the research of external borrowings by Ukrainian financial institutions on the Eurobond market. Fundamental indexes that describe the rate of return and determine the reliability and attractiveness of Ukrainian Eurobonds are analyzed.

Key words: Eurobond market, banks, emission, Ukrainian Eurobond rating, Eurobond profitability, external borrowings.

УДК 378.011.3–051:33

*Олійник Н. Ю., к. пед.н.,
доцент Кам'янець-Подільського національного
університету ім. Івана Огієнка*

ЗНАЧЕННЯ ПЕДАГОГІЧНОЇ КУЛЬТУРИ У ФОРМУВАННІ ПРОФЕСІЙНОЇ МАЙСТЕРНОСТІ ВЧИТЕЛЯ ЕКОНОМІКИ

У науковій статті обґрунтовані теоретичні положення суті та змісту проблеми педагогічної культури як складової професійної майстерності вчителя економіки, а також шляхи її формування у процесі самовдосконалення. Схарактеризовані структурні компоненти та змістове наповнення толерантності як вагомої професійної якості в становленні педагогічної майстерності.

Ключові слова: педагогічна культура, толерантність, професійне становлення, педагогічна майстерність, вчитель економіки.

Постановка проблеми. Нові пріоритети і цінності розвитку українського суспільства змінили підходи до освітнього процесу на культурно-гуманістичних засадах. Сучасна економічна освіта потребує формування професійної майстерності вчителів економіки нового типу, які в умовах інноваційного освітнього середовища не тільки передають на інформаційному рівні учням знання, а й сприяють розвитку креативності їх економічного мислення, формуванню умінь самостійної пізнавальної діяльності, самоорганізації. Оволодіння економічними знаннями, мисленням та реалізація їх у практичній діяльності створює базу для загального зростання економічної культури суспільства як невід'ємної умови розквіту добробуту в Україні.

Загальноосвітні навчальні заклади висувають високі вимоги до педагогічної діяльності вчителя, професіоналізм якого стає необхідною умовою нагальних соціальних перетворень сьогодення. У Законах України «Про освіту» та «Про загальну середню освіту» наголошується, що саме завдяки діяльності вчителя реалізується державна освітня політика та забезпечується якість освіти учнів, яка безпосередньо залежить від його професійних і особистісних якостей. Це передбачає якісно інший рівень особистісного та професійного розвитку педагога, його здатності до постійного самовдосконалення при одночасному збереженні основоположних внутрішніх настанов і переконань. Тому однією з актуальних проблем педагогічної освіти є формування у педагогічної майстерності на засадах толерантності та педагогічної культури.

У системі професійної підготовки майбутніх вчителів, важливою складовою навчально-виховного процесу в університеті є педагогічна практика, що передбачає єдність, безперервність і послідовність теоретичних курсів, реалізацію набутих знань у практичній діяльності, оволодіння уміннями та навичками організації навчально-виховного процесу в сучасній школі на засадах гуманізації, співробітництва, є своєрідним екзаменом на професійну придатність, орієнтацію, майстерність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Педагогічний погляд на культуру простежується у визначенні, наведеному в «Українському педагогічному словнику». С. У. Гончаренко трактує це поняття як «сферу духовного життя суспільства, що охоплює, насамперед, систему виховання, освіти, духовної творчості, а також установи й організації, що забезпечують їх функціонування (школи, ВНЗ, клуби, музеї, театри, творчі спілки, товариства тощо). Водночас під культурою розуміють рівень освіченості, вихованості людей, а також рівень оволодіння будь-якою галуззю знань або діяльності» [4, с. 182].

Зміст педагогічної майстерності розглядається науковцями як комплекс властивостей особистості, що забезпечує самоорганізацію високого рівня професійної діяльності на рефлексивній основі [5 с. 30]. Варто зазначити, що проблеми її формування досить давно розглядаються вітчизняними та зарубіжними вченими, однак питання спорідненості успішної професійної діяльності та майстерності педагога досліджено В. М. Коротовим, М. В. Кухар, Л. І. Рувінським, Г. І. Щукіною та іншими; педагогічна майстерність як складова професійної підготовки майбутнього вчителя представлена у працях О. В. Аксьонової, М. В. Гриньової, Н. Г. Ничкало, М. І. Новікова, М. М. Палтишева, Н. М. Тарасевича та інших науковців.

Напрями педагогічних досліджень професійного виховання педагога, становлення його педагогічної майстерності розглядали Ф. В. Березін, В. А. Петровський, М. М. Фіцула, А. В. Фурман, М. С. Яницький та інші вчені; також професійну підготовку педагогічних працівників вивчали М. В. Гриньова, О. А. Дубасенюк, О. М. Пехота, В. А. Семиченко, С. О. Сисоєва, В. О. Сластьонін та інші науковці.

Узагальнення теоретичних підходів до обґрунтування досліджувальної проблеми уможливило зробити узагальнення про те, що культура – це педагогічна система, діалектична інтегрована єдність педагогічних цінностей, між якими існують певні зв'язки і відношення, що формуються, реалізуються і вдосконалюються в різних видах професійно-педагогічної діяльності та спілкування.

Формулювання мети статті. На основі узагальнення наукових підходів метою нашого дослідження є обґрунтування ролі та загальнопедагогічної значущості толерантності, педагогічної культури у формуванні професійної майстерності вчителя економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Феномен «культура» багатозначний, він вирізняється складністю й варіативністю. З великої кількості визначень поняття «культура» виділимо такі, на нашу думку основні положення:

- сутність культури – гуманістична, вона полягає в конкретизації загальнолюдських цінностей;
- продуктом і творцем культури є людина;
- головним джерелом культури є діяльність людини;
- культура включає способи і результати діяльності людини;
- культура розглядається як механізм, що регламентує і регулює поведінку та діяльність людини, оскільки людина є носієм і ретранслятором культури;
- культура – специфічно людський спосіб буття, який визначає практичну і духовну активність людини, її можливу взаємодію з навколишнім світом, один з одним.

Український педагог-методист С. У. Гончаренко підкреслює, що водночас під культурою розуміють рівень освіченості, вихованості людини, а також рівень володіння якоюсь галуззю знань або діяльності. У цьому розумінні поняття культури наближається до поняття професійної культури, культури діяльності фахівця, що

знаходить відбиток у його професійній діяльності, засобах і прийомах вирішення професійних завдань [4].

Важливо у контексті досліджуваної проблеми звернути увагу на те, що професійна майстерність учителя, має свої специфічні особливості й ширше коло реалізації, ніж подібна характеристика вчителя-предметника. Його діяльність характеризується, зокрема: багатofункціональністю діяльності, що пов'язано із специфікою викладання економіки та потребує постійного оновлення змісту навчання; самозбагачення засобами професії, удосконалення форм і методів навчання, розвитку та виховання школярів; володіння сферою емоційно-комунікативної діяльності з учнями, яка передбачає гнучкість, креативний характер педагогічної дії, емоційну стабільність та інші вимоги особистості вчителя.

Тому результатом професійного розвитку майбутнього вчителя як суб'єкта педагогічної взаємодії постають такі здатності: активність і винахідливість у пошуку педагогічних рішень та шляхів їх реалізації залежно від особливостей ситуації взаємодії, здійснення ефективного впливу на особистість вихованців; здатність на оптимальному рівні оперувати професійно-педагогічними знаннями, самоконтролем, саморегуляцією; творчо володіти засобами організації навчальної і виховної діяльності учнів. Проте на сьогоднішня незамінною виявляється толерантність як спосіб взаємодії, який зорієнтований на самопізнання, саморозвиток, визначення меж самоідентифікації, що сприяє гуманізації суспільства, співпраці з людьми, які відрізняються зовнішністю, мовою, переконаннями, звичаями чи вірою.

Виокремлюючи власне педагогічний аспект даної якості, педагоги наголошують, що «толерантність сприяє не лише мирному співіснуванню різних суб'єктів дійсності, а й успішному самоствердженню особистості, самореалізації людини у суспільстві. У цьому випадку вона набуває особистісно-значущого змісту у процесах самостійного освоєння соціального досвіду і виховання, є результатом інтеріоризації (перетворення внутрішніх структур психіки людини завдяки засвоєнню структур соціальної діяльності) і екстеріоризації (перетворення внутрішніх структур психіки в певну поведінку) [2]. Толерантний педагог, завдяки особливій тактиці побудови своєї поведінки по відношенню до учнів, досягає більшої результативності у формуванні продуктивних міжособистісних взаємин.

Проте толерантність, виступаючи насамперед як особливість світобачення, не притаманна людині від народження і може ніколи не проявитися, якщо не буде спеціально вихована, сформована. У такому розумінні особистість педагога виступає своєрідним провідником толерантності в суспільство, стимулом для майбутнього вчителя щодо розвитку в себе відповідної якості та опанування механізму, за допомогою якого вона може бути сформована в педагогічному процесі.

Тому, викладання економіки у школі повинне відповідати вимогам, що забезпечують створення та функціонування толерантного середовища взаємодії вчителя та учнів як вагомої професійної якості. До них відносять:

- 1) варіативність – завдання, що пропонуються для виконання, повинні реалізувати кілька підходів до проблеми, причому кожен із цих підходів розглядаються у сукупності його переваг і недоліків;
- 2) ситуативність – вибір того чи іншого варіанту рішення і тактики поведінки повинні оцінюватися з огляду на обставини, в яких вони застосовуються;
- 3) конструктивність – вчитель повинен чітко усвідомлювати та контролювати свої емоції, що проявляються при формуванні оцінних суджень, при цьому

- виявляти чіткість і обґрунтованість, намагаючись, щоб учні так само оволодівали вмінням обґрунтованої й доброзичливої якісної оцінки та самооцінки;
- 4) прогностичність – результат певної дії повинен сприйматися як ланка у взаємодії, підґрунтя для подальшого розвитку ситуації;
 - 5) індивідуальний підхід – врахування вікових та індивідуальних особливостей, що набуває нової спрямованості, а саме: діагностуються потенційні можливості, активність, найближчі перспективи, прагнення школярів до самостійності тощо.

Висновки. Узагальнення теоретичних підходів до обґрунтування досліджуваної проблеми уможливило зробити узагальнення про те, що культура – це педагогічна система, діалектична інтегрована єдність педагогічних цінностей, між якими існують певні зв'язки і відношення, що формуються, реалізуються і вдосконалюються в різних видах професійно-педагогічної діяльності та спілкування. Індивідуальна педагогічна культура виявляється у професійній поведінці вчителя. Так, учителям з високим рівнем педагогічної культури властиві теоретичне обґрунтування власної педагогічної позиції, системність педагогічної діяльності, творення, гнучкість і варіативність у прийнятті рішень.

Відповідно педагогічна культура є процес самовдосконалення творчої індивідуальності, що передбачає: усвідомлення своєї неповторності, унікальності в порівнянні себе з іншими; самоствердження й усвідомлення своєї професійної майстерності, яку забезпечує система знань і умінь, переконань, самореалізація себе у певних видах діяльності; цілісність і гармонійна єдність індивідуальних якостей.

Список використаних джерел

1. Аксьонова О. В. Методика викладання економіки : навч. посібник / Олена Валентинівна Аксьонова. – К: КНЕУ, 2006. – 708 с.
2. Бідюк Н. М. Толерантність як особистісно-значуща цінність у контексті гуманізації освіти [ел ресурс] / Н. М. Бідюк, О. В. Орловська. Режим доступу: <http://intkonf.org/d-ped-n-bidyuk-nm-orlovska-ov-tolerantnist-yak-osobistisno-znachuscha-tsinnist-u-konteksti-gumanizatsiyi-osviti/>
3. Волкова Н. П. Професійно-педагогічна комунікація : навчальний посібник / Наталія Павлівна Волкова. – Київ: Академія, 2006. – 256 с. (Альма-матер).
4. Гончаренко С. У. Український педагогічний словник / Гончаренко Семен Устимович. – Київ: Либідь, 1997. – 376 с.
5. Педагогічна майстерність : Підручник / І. А. Зязюн, Л. В. Крамущенко, І. Ф. Кривонос та ін.; За ред. І. А. Зязюна. – К. : Вища шк., 2004. – 422 с.

Summary. *The theoretical positions essence and content of pedagogical culture as part of professional teacher skill economy and ways of its formation in the process of self-improvement grounds in this scientific article . Characterized structural components and semantic filling tolerance as sufficient professional quality in the development of teaching skills.*

Key words: *pedagogical culture, tolerance, professional development, teaching skills, a teacher of the economy.*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ЕКОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ

Узагальнено інформацію про основні ринки екологічних інноваційних товарів; проаналізовано динаміку розвитку сегменту світового ринку екологічних технологій; обґрунтовано необхідність державного стимулювання розвитку екологічних інновацій; проаналізовано основні проблеми екологізації інноваційної діяльності в Україні; охарактеризовано пріоритетні напрями розвитку екологічно-безпечних технологій.

Ключові слова: екологічні інновації, екологічні технології, енергозбереження, ресурсозберігаючі технології, державне стимулювання, інноваційна активність, еколого-економічні проблеми, охорона навколишнього середовища.

Актуальність дослідження. Екстенсивні методи господарювання при ігноруванні його впливу на навколишнє природне середовище зумовили сучасну екологічну кризу, яка на початок ХХІ ст. набула глобальних масштабів. Загострення екологічних проблем диктує необхідність екологічної спрямованості інноваційного розвитку економіки.

Необхідною передумовою гармонійного вирішення екологічних і економічних проблем сучасної України є активізація інноваційного підприємництва, стимулювання розробки та впровадження інновацій з високим ступенем екологічності та економічної ефективності.

Впровадження екологічних інновацій пов'язано з науково-технічним прогресом, що веде до якісного поступу в організації виробництва і забезпечує підвищення економічного, соціального та екологічного ефекту.

Аналіз попередніх досліджень. У вітчизняній науці з кінця ХХ – початку ХХІ ст. чимало уваги приділяється дослідженню проблеми ефективного впровадження екологічних інновацій. Зокрема, особливості розвитку ринку екологічно чистих товарів досліджує О.В. Белякова [1], основні аспекти екологізації інноваційної діяльності відповідно до вимог сталого розвитку суспільства розкрито у публікаціях В. Дідуха [2], проблеми впровадження екологічних інновацій в Україні проаналізовано О. Лесняком, А. Логвиноком [3], стан і перспективи розвитку еколого-інноваційного підприємництва досліджує Смоленюк А.П. [4].

Метою дослідження стали аналіз пріоритетних напрямів розвитку екологічних інновацій та обґрунтування необхідності державного стимулювання впровадження екологічно-безпечних технологій в Україні.

Результати дослідження. Під екологічними інноваціями, як правило, розуміють нові продукти, нові технології, нові способи організації виробництва, що забезпечують охорону навколишнього середовища [1].

Екологічні технології у всьому світі є галуззю, що динамічно розвивається. Основними ринками екологічних інноваційних товарів є:

- виробництво та накопичення енергії;
- енергозбереження;
- економне використання сировини та матеріалів;
- екологічність транспорту;
- раціональне використання водних ресурсів
- біопластмаси та полімери [3].

За рівнем впливу на навколишнє природне та соціальне середовище інновації поділяють на радикальні (наприклад, перехід на безвідходні, ресурсозберігаючі виробництва) та модернізуючі (наприклад, «зелена» модернізація) [4].

На сьогоднішній день частка світового ринку екологічних технологій складає близько 1000 млрд. євро на рік, причому 45% цього сегменту припадає на технологічні рішення в галузі енергозбереження. Економічне зростання сегменту ринку екологічних технологій складає близько 5,4% на рік і за оцінками експертів до 2020 р. складатиме 2200 млрд. євро на рік [3].

Дослідження показують, що витрати на ліквідацію екологічних наслідків використання неекологічних технологій у 30–35 разів є вищими, ніж витрати, які необхідні для розробки екологічно чистої технології [4].

За сучасних умов для формування ринку екологічних інновацій необхідним є прийняття відповідних стимулюючих і регулюючих заходів на державному рівні. Державні методи є найдієвішими з погляду можливості управління формуванням ринку екологічних інновацій. Державні інститути можуть впливати на рівень споживача, підприємства, а також на мікро- та макросередовище, у якому функціонує підприємство. Необхідність державного регулювання процесів формування ринку екологічних інновацій викликана його зростаючим значенням для економіки, екології та суспільства в цілому [5].

Державне стимулювання повинно передбачати як стимули позитивної мотивації, що направлені на заохочення розробки і впровадження екологічних інновацій, так і стимули негативної мотивації, головним завданням яких є скорочення та закриття екологічно небезпечних виробництв [2].

При низькій інноваційній активності вітчизняних підприємств частка екологічних інновацій дуже незначна. Це пояснюється, зокрема, недосконалістю механізмів стимулювання екологічно орієнтованої інноваційної діяльності та екологічного споживання, високим комерційним ризиком [1].

Україна має всі можливості для формування ринку екологічних інновацій, що може забезпечити їй відповідне місце на світовому ринку торгівлі.

Екологічні інновації дають змогу ринковими методами вирішувати протиріччя, оскільки капіталомісткі природоохоронні заходи, економічно недосконалі різноманітні заборони і санкції лише погіршують і без того скрутний фінансовий стан вітчизняних підприємств, звужують можливості реалізації наявних ринкових можливостей їх розвитку [2].

Дослідники виділяють такі основні проблеми, які виникають на етапі розробки екологічних інновацій:

- досить складно визначити вплив виробництва та продукції на довкілля;
- практично неможливо передбачити рамкові умови майбутньої утилізації відходів;
- зростаюча складність продуктів і способів виробництва значно ускладнює процес утилізації відходів;
- спостерігається тенденція до зростання кількості інновацій та скорочення часу їх впровадження [1].

У найближчі кілька років в Україні, за даними фахівців, пріоритетними інвестиціями у розвиток екологічно-безпечних технологій мають бути інвестиції у сферу охорони водних ресурсів (майже 60% загальних інвестицій), сферу охорони атмосфери (приблизно 16%) та сферу охорони надр і раціонального використання земель та збереження заповідного фонду (10–12%). Надзвичайно перспективним вважається використання біопалива, вітрової та сонячної енергії [2].

Висновки. Основою подолання кризового стану вітчизняної економіки має стати перехід до інноваційного розвитку на ринкових засадах. Вирішення еколого-економічних проблем України неможливе без формування такого середовища, яке б стимулювало розробку та впровадження інновацій з високим ступенем екологічності та економічної ефективності. При цьому провідна роль в організації та управлінні еколого-інноваційним процесом повинна належати державі, яка має стимулювати та фінансово підтримувати еколого-інноваційну діяльність.

Список використаних джерел

1. Белякова О.В. Екологічні інновації – шлях розвитку ринку екологічно чистих товарів / О.В. Белякова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №4. – С. 268–272.
2. Дідух В. Екологізація інноваційної діяльності відповідно до вимог сталого розвитку суспільства / В. Дідух // Ефективність державного управління. – 2011. – №27. – С. 359–369.
3. Лесняк О. Проблеми впровадження екологічних інновацій в Україні / О. Лесняк, А. Логвинюк. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://conferences.neasmo.org.ua/node/486>.
4. Смоленюк А.П. Розвиток еколого-інноваційного підприємництва / А.П. Смоленюк. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2009_3/15.pdf.
5. Фостолович В.А. Екологічні інновації – джерело ефективного управління підприємством / В.А. Фостолович. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2009_3/24_Fost.pdf

Summary. *Summarized information on main markets innovative environmental products; analyzed the dynamics of the segment of the world market for environmental technologies, the necessity of stimulation of environmental innovation, analyzes the main problems of ecological innovation in Ukraine described priorities of eco-friendly technologies.*

Key words: *environmental innovation, environmental technologies, energy efficiency, energy saving technologies, government incentives, innovation activity, environmental and economic problems, the environment.*

УДК 336.17: 368

Позднякова Л.О., к.е.н., доцент Національного університету ДПС України, м. Ірпінь

СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

У статті визначено економічну сутність та проаналізовані існуючі методичні підходи до визначення фінансової безпеки, виокремлено внутрішні та зовнішні фактори фінансової безпеки страхового ринку, запропоновані практичні рекомендації щодо забезпечення та підвищення рівня фінансової безпеки вітчизняного страхового ринку.

Ключові слова: *фінансова безпека страхового ринку, фактори безпеки, індикатори безпеки, індикатори кризи ринку страхових послуг.*

Постановка проблеми. Розвиток вітчизняного страхового ринку на сучасному етапі характеризується складністю та різноманітністю впливу внутрішніх та зовнішніх факторів, які нерідко мають негативний характер. Суттєвого удару зазнав вітчиз-

няний страховий ринок від світової фінансово-економічної кризи. Не вирішення застарілих проблем, виникнення нових загроз, що пов'язані із поступовим розширенням меж діяльності вітчизняних страховиків на міжнародних ринках, високим рівнем інтеграції у сфері перестраховування і приходом на ринок іноземних страховиків [1, 87] зумовили потребу у подальшому дослідженні сутності та ролі фінансової безпеки страхового ринку.

Аналіз літературних джерел. Особливе місце у вивченні теорії і практики економічної та фінансової безпеки займають праці О. Барановського, Л. Борщ, Е. Камішнікової, О. Козьменка, Т. Ковальчука, В. Мунтіяна, П. Нікіфорова, А. Сухорукова, С. Сухонос та інших.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на значний обсяг наукових праць щодо визначення економічного змісту фінансової безпеки, визначення її індикаторів, виокремлення внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на рівень безпеки, слід зауважити, що існуючі розробки в основному присвячені різноманітним аспектам фінансової безпеки на загальнонаціональному рівні та питанням фінансової безпеки підприємств. Особлива роль у забезпеченні безпеки фінансової системи всієї країни належить страховому ринку. Тому подальше вивчення сутнісних характеристик фінансової безпеки страхового ринку, подальше визначення її індикаторів та розробка сучасної системи, яка дозволяє запропонувати комплексний підхід до формування стратегії та тактики розвитку ринку, є особливо актуальним на сучасному етапі.

Метою статті є подальше вивчення теоретико-методичних засад фінансової безпеки страхового ринку, виокремлення її внутрішніх та зовнішніх факторів та розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення фінансової безпеки вітчизняного страхового ринку.

Виклад основного матеріалу. Дефініція економічного змісту безпеки, на думку Т. Ковальчука [2, 36], включає оцінку ресурсного потенціалу та його відповідності рівню найбільш розвинених країн, а також рівню конкурентоспроможності економіки, її можливостей протистояти зовнішнім загрозам та запобігати їм. Стан захищеності національної економіки розглядається через призму економічної безпеки, яка, у свою чергу, складається з таких підсистем: фінансової, інвестиційної, інноваційної, продовольчої, енергетичної, зовнішньоекономічної безпеки, тощо.

Більш детального обґрунтування потребує визначення економічної сутності фінансової безпеки. Дослідження вітчизняних науковців у сфері оцінки рівня фінансової безпеки стало основою для розроблення Методики розрахунку рівня фінансової та економічної безпеки України [3, 123]. У цій методиці фінансову безпеку визначено як головну складову національної безпеки держави, встановлено перелік основних індикаторів стану економічної безпеки України, їхні оптимальні, порогові та граничні значення, а також методи обчислення інтегрального індексу фінансової та економічної безпеки. На думку Л. Борщ [4, 123], вирішення питання фінансової безпеки України на рівні національної економіки неможливе без визначення основної мети фінансової політики держави, яка має бути невід'ємною складовою економічної політики. Необхідно відзначити, що наукова література описує різні методики діагностики фінансового стану та загрози банкрутства, які ґрунтуються на фінансових показниках та можуть бути використані для оцінки фінансової безпеки суб'єктів підприємництва [5, 123]. Механізм забезпечення фінансової безпеки держави у науковій праці [6, 296] визначено як сукупність організаційної структури, методів та інструментів, що забезпечують економічну безпеку, яка складається з таких компонентів: ор-

ганізаційної структури, системи принципів, методів забезпечення, правових засад, сукупності індикаторів, підсистеми моніторингу, підсистеми інформаційного та аналітично-прогнозного забезпечення. У той же час потребують подальшого вивчення та систематизації методичні підходи щодо оцінки фінансової безпеки на рівні суб'єктів фінансового ринку.

На думку А. Сухорукова [7, 73], стан фінансової безпеки будь-якої економічної системи характеризується визначеними індикаторами безпеки. Вченим у термінологічний обіг було введено поняття граничного значення індикаторів – порогове значення, відхилення фактичного значення індикатора від порогового свідчить про нестабільність системи, наявність кризових явищ. На погляд О. Барановського [8, 258], під фінансовою безпекою ринку страхових послуг в цілому і конкретної страхової організації зокрема слід розуміти такий рівень забезпеченості страхових компаній фінансовими ресурсами, який дозволив би їм у разі потреби відшкодувати обумовлені у договорах страхування збитки їх клієнтів і забезпечити ефективне функціонування. У науковій праці С. Сухонос [9] виокремлено систему індикаторів, які вказують на наявність кризи на ринку страхових послуг України та запропоновано методику її ідентифікації. Автором також в залежності від джерел виникнення визначені внутрішні та зовнішні загрози фінансовій безпеці вітчизняного страхового ринку. На думку О. Жабинець [10], одним із індикаторів загрози фінансовій безпеці страхового ринку є зростання частки перестраховування у валових страхових преміях, а особливо частки перестраховиків-нерезидентів. Отже, ступінь проникнення іноземного капіталу на вітчизняний страховий ринок є одним із індикаторів його фінансової безпеки. При дослідженні фінансової безпеки страхового ринку заслуговує на увагу питання вимог до платоспроможності страховика, формування і розміщення страхових резервів, система оподаткування страхової діяльності, підвищення ролі страхових і нестрахових посередників на ринку та інші.

Висновки. Підсумовуючи, зазначимо, що критичний аналіз наукового доробку щодо визначення економічної сутності фінансової безпеки економіки в цілому та суб'єктів фінансового ринку зокрема, виявили необхідність у розробці цілісної методологічної системи ідентифікації та забезпечення фінансової безпеки вітчизняного страхового ринку.

Список використаних джерел

1. Нікіфоров П.О. Сутність та значення фінансової безпеки страхової компанії / П. Нікіфоров, С. Кучерівська // *Фінанси України*. – 2006. – № 5. – С. 87.
2. Ковальчук Т.Т. Економічна безпека і політика: із досвіду професійного аналітика / Т. Ковальчук. – К.: Знання, 2004. – 638 с.
3. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua>.
4. Борщ Л.М. Вимірювання та оцінка фінансової безпеки, методичні підходи / Л. Борщ // *Економіка ринкових відносин*. – 2011. – № 8. – С. 123-130.
5. Камышникова Э.В. Методы формирования комплексной оценки уровня экономической безопасности предприятия / Э. Камышникова // *Актуальні проблеми економіки*. – 2009. – № 12 (102). – С. 87-92.
6. Наконечна Н.В. Тенденції індикаторів фінансової безпеки України / Н. Наконечна // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2011. – Вип. 21.9. – С. 295-300.
7. Сухоруков А.І. Фінансова безпека держави: навч. посібн. / А.І. Сухоруков, О.Д. Ладюк. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 192 с.
8. Барановський О.І. Фінансова безпека [монографія] / О.І. Барановський. – Київ: ФЕНІКС, 1999. – 338 с.

9. Сухонос С.Л. Функціонування ринку страхових послуг України в умовах кризових явищ в економіці : автореферат дис.. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Світлана Сухонос. – Ірпінь.: Нац. універ. ДПС України, 2012. – 18 с.
10. Жабинець О.Й. Перестраховання як один із індикаторів фінансової безпеки ринку страхових послуг / О.Й. Жабинець // Науковий вісник НЛТУ України: зб. Наук.-техн. Праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.12. – С. 187-192.

***Summary.** In the article certainly economic essence and the existent methodical going is analysed near determination of financial safety, the internal and external factors of financial safety of insurance market are selected, practical recommendations are offered in relation to providing and increase of financial strength of domestic insurance market security.*

***Key words:** financial safety of insurance market, factors of safety, indicators of safety, indicators of crisis of market of insurance services.*

УДК 330.341

Радченко Л.П., к.е.н., доцент Харківського національного педагогічного університету імені Г.С.Сковороди

СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Аналізується вплив інноваційної підприємницької діяльності на забезпечення економічного зростання. З'ясовується необхідність врахування світових тенденцій щодо розвитку інноваційної підприємницької діяльності та використання стимулюючих засобів для її активізації в національній економіці України.

***Ключові слова:** інноваційний розвиток, інноваційна підприємницька діяльність, економічне зростання, стимулювання інноваційного розвитку.*

Постановка проблеми. Розвиток національних економік провідних економічно розвинутих країн світу та країн, яким в сучасних умовах за достатньо короткий час вдалося створити конкурентоспроможну економіку, свідчить про те, що такі досягнення можливі за умов використання інноваційної моделі. Відновлення економічного зростання після останньої світової фінансової та економічної кризи в більшості країн світу пов'язується з інноваційними процесами. Активізація підприємницької діяльності для забезпечення сталого економічного зростання, особливо інноваційного розвитку, потребує посилення ефективності державного регулювання і удосконалення системи стимулюючих засобів, що є важливим для реалізації потенційних можливостей України.

Аналіз актуальних досліджень. Теоретичні та практичні проблеми інноваційного розвитку, активізації підприємницької діяльності та її впливу на забезпечення економічного зростання розглядали і аналізують в наш час багато закордонних і вітчизняних вчених. Серед них Дж.Б'юкенен, Дж.Гелбрейт, Д.Белл, Г.Клейнер, Л.Нельсон, П.Ромер, А.Сен, Й.Шумпетер, І.Бондар, О.Боков, Н.Вишневська, В.Геєць, А.Гальчинський, А.Гриценко, О.Грішнова, Т.Кір'ян, А.Колот, Е.Лібанова, Л.Лісогор, І.Лукінов, Л.Федулова та інші. Подальші дослідження необхідно спрямувати на пошук можливостей для сприяння сталому соціально-економічному розвитку.

Метою даної статті є аналіз впливу інноваційної підприємницької діяльності на забезпечення економічного зростання та визначення засобів посилення її стимулювання для підвищення конкурентоспроможності економіки України.

Виклад основного матеріалу. Інноваційний розвиток національної економіки має стати основним шляхом для подолання величезного технологічного відставання України від економічно розвинутих країн. Про наявність такого відставання свідчить низький рівень конкурентоспроможності національної економіки України. Саме в конкурентоспроможності економіки, що означає здатність країни виробляти товари і послуги, які відповідають вимогам міжнародних ринків, реалізується можливість підвищувати протягом тривалого часу реальні доходи населення. За даними Всесвітнього Економічного Форуму про рейтинг національних економік за індексом глобальної конкурентоспроможності (GCI) в 2010-2011 рр., який є інтегральним показником порівняльної конкурентоспроможності країн, Україна посіла 89 місце серед 139 країн світу, знизивши свої позиції за останні роки, оскільки в 2005 р. це було 64 місце. Попереду України Албанія – 88 місце, а за Україною Гамбія – 90 місце [7, с.43]. За показниками Європейського інноваційного індексу, Україна входить до четвертої, останньої, групи з назвою «країни, що рухаються навздогін» [6, с.10]. З метою підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки необхідно створити умови для стабільного розвитку бізнесу на підставі застосування інноваційної моделі, забезпечити прозорий механізм захисту конкуренції, зниження корупції, удосконалення корпоративного управління, значного посилення впливу стимулюючих чинників на інноваційну підприємницьку діяльність.

Не зважаючи на проголошену необхідність реалізації стратегії та програм інноваційного розвитку і модернізації економіки, в Україні майже 95 % вітчизняної продукції належать до виробництв третього і четвертого технологічних укладів, а зростання ВВП за рахунок введення нових технологій оцінюється всього у 0,7 – 1 %. Про обмеження в українській економіці інноваційних форм розвитку свідчить те, що частка підприємств, які впроваджують інновації, становить всього 12-14 %, тобто в 3-4 рази менше, ніж в розвинутих країнах. Наукоємність промислового виробництва дорівнює 0,3 %, що на порядок нижче від світового рівня. [2, с.46; 3; 4; 6, с.9].

Відповідно до законодавства та державних програм інноваційного розвитку в Україні передбачені певні форми стимулювання інноваційної діяльності, однак існуюча практика їх реалізації є недостатньо ефективною. Активізації інноваційної підприємницької діяльності повинні сприяти розвиток і удосконалення системи її стимулювання. Важливе значення має державна підтримка інноваційної діяльності, особливо підприємств у авангардних галузях науково-технологічного прогресу, через надання податкових преференцій. Наприклад, в ІТ-індустрії України працює 3292 підприємства, в останні роки цей сектор економіки демонструє високі темпи зростання – майже 30 % щорічно. Створення конкурентних податкових умов в індустрії програмної продукції, за розрахунками Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України, зможе прискорити темпи її розвитку на 40-45 % та сприяти виникненню близько 20 тис. нових робочих місць щорічно. На цій підставі до 2015 р. частка індустрії програмної продукції у ВВП може досягти 2-3 %, що буде відповідати реалізації структурної модернізації української економіки [1].

Особливого значення набуває удосконалення засобів стимулювання інноваційної діяльності на рівні підприємств, оскільки саме там здійснюється інноваційна діяльність персоналу, яка спрямована на подання нових ідей та розробок, що приводять до виготовлення якісно нового продукту, нових технологій, техніки, до використання інформації, знань тощо. На підприємствах інноваційна діяльність персоналу є вищим рівнем інтелектуальної активності та визнається креативною. До інноваційної діяльності фахівців підприємницьких структур спонукають як матеріальні, так і не менш

важливі нематеріальні чинники, що потребує використання передового світового досвіду. Заслугує уваги стосовно матеріальних стимулів політика щедрої винагороди за ініціативу, що здійснює потужний вплив на постійне зростання інноваційного процесу у компаніях США. В передових структурах отримують винагороду навіть працівники – інноватори, чії розробки через об'єктивні причини не можуть бути впровадженими, або інноваторам надаються субсидії для здійснення власного проекту. Цікавим є досвід Бельгії, Великобританії, Франції, Німеччини, Італії щодо функціонування преміальних фондів за розробку і випуск нової продукції, розміри яких залежать від приросту продажів цієї продукції та її частки в загальному обсязі виробництва [5, с.64]. Заохоченню інноваторів до творчої діяльності сприяють також використання в цих країнах нематеріальних стимулів: програм освітньо-професійного розвитку персоналу, залучення працівників до різних форм участі в управлінні виробництвом, що націлено на реалізацію потреб у самореалізації.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Інноваційний розвиток національної економіки України має бути основою для сталого економічного зростання. У зв'язку з цим у державній політиці необхідно врахувати та здійснити: цілеспрямоване стратегічне стимулювання інноваційної активності для внутрішніх господарських суб'єктів, особливо з наукомістким виробництвом, і покращити інвестиційний клімат для іноземних інвесторів; активно підтримувати з боку держави в інвестиційному процесі пріоритетний розвиток вищих технологічних укладів економіки; сприяти комерціалізації наукових результатів шляхом створення умов для ефективного партнерства державного і підприємницького секторів в інноваційній сфері; розширити можливості застосування податкових пільг, кредитування для підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність; посилити мотивацію працівників підприємств до інноваційної діяльності через збагачення та удосконалення як матеріальних, так і нематеріальних форм і засобів стимулювання. Застосування названих напрямів підтримки інноваційної підприємницької діяльності повинні сприяти модернізації та підвищенню конкурентоспроможності національної економіки.

Список використаних джерел

1. Держінформнауки: Розвиток індустрії програмної продукції... – Електронний ресурс: <http://www.dkni.gov.ua/2010-09-27-06-54-32/105-2012-/1041-2013-03-12-20-51-17>
2. Єщенко П., Арсеєнко А. Відновлення соціально-економічного розвитку – пріоритет номер один у світі та в Україні // Економіка України. – 2012. – № 1. – С.36-50.
3. Інноваційна активність. Впровадження інновацій на промислових підприємствах – Електронний ресурс: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Модернізація України – наш стратегічний вибір : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – 416 с. – Електронна версія: <http://www.president.gov.ua>
5. Червинська Л. Стимулювання інноваційної діяльності персоналу // Економіка України – 2011. – № 6. – С. 59-65.
6. Шнипко О.С. Інноваційно-технологічне оновлення економіки як показник цивілізаційної успішності країни //Фінанси України – 2011.- № 8. – С.3-14.
7. The Global Competitiveness Report 2010–2011. World Economic Forum . Geneva, Switzerland 2010. – 510 с. – Електронний ресурс: <http://www.weforum.org>

Summary. *Analyze the influence of innovative business activities on economic growth. It turns out the need to consider global trends in the development of innovative business and use stimulus funds for its activation in the national economy of Ukraine.*

Key words: *Innovative development, innovative entrepreneurial activities, economic growth, stimulating of innovation.*

ПРОБЛЕМИ ТЛУМАЧЕННЯ ПОНЯТЬ «ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СУСПІЛЬСТВА» ТА «ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ДЕРЖАВИ»

Зроблено спробу розмежувати поняття «інтелектуальний потенціал суспільства» та «інтелектуальний потенціал держави», дати їм економічну оцінку.

***Ключові слова:** інтелектуальний потенціал суспільства, інтелектуальний потенціал держави, фундаментальні дослідження, прикладні дослідження, розробки.*

Постановка проблеми. Наприкінці ХХ ст. в епіцентрі економічної науки опинився інтелектуальний потенціал, що, без сумніву, є визначальним фактором економічного розвитку будь-якої держави. В умовах переходу до економіки знань зростає роль держави, пріоритетними напрямками (завданнями) якої є: визначення наукомістких галузей національної економіки та перспективних у глобальному форматі наукових досліджень; створення на основі технологічного передбачення базової цілеспрямованої системи підтримки проривних галузей економіки; формування цілісної та ефективної національної інноваційної системи; створення інститутів трансферу технологій тощо. Однією з найскладніших проблем сучасної економіки України є проблема ефективного використання та подальший розвиток інтелектуального потенціалу суспільства, оскільки економічний рівень України та її конкурентні позиції у світі абсолютно не відображають потенціал її населення. Складається парадоксальна ситуація, коли держава з майже найвищим рівнем освіченості громадян та достатньо високим рівнем винахідливості за індексами людського розвитку та конкурентоспроможності знаходиться в нижній частині світових рейтингів. Сьогодні перед керівництвом держави повинно постати наболіле, однак логічне запитання: як спрямувати інтелект окремої людини у правильно визначене державою русло; як узгодити особисті, суспільні та національні інтереси; яким чином забезпечити національній економіці перехід на вищі технологічні уклади тощо.

Стан дослідження. Проблема ефективного використання інтелектуального потенціалу висвітлена у наукових працях вітчизняних та закордонних науковців, зокрема О. Бутнік-Сіверського, О. Грیشної, В. Іноземцева, Л. Федулової, А. Чухна, І.Мойсеєнко, С. Вовканича, Л. Семів, Т. Бауліної, С. Злупка, М. Блауга, Л. Едвінсона, М. Мелоуна, А. Тофлера, Т. Стюарта та ін.

Мета статті – проаналізувати відмінності між поняттями «інтелектуальний потенціал суспільства» та «інтелектуальний потенціал держави», дати їм економічну оцінку.

Виклад основних положень. У сучасній науковій літературі поняття «інтелектуальний потенціал» трактується по-різному, зокрема: інтелектуальний потенціал – це духовно-освітнянський стан нації, що забезпечує здатність народу до виконання актуальних суспільно-економічних завдань, створення необхідних умов всебічного розвитку молодого покоління на базі найвищих духовних цінностей нації» [7]; інтелектуальний потенціал – це сукупність знань, умінь і творчих обдарувань індивідів, їхній освітньо-кваліфікаційний рівень, які дають

зможу засвоювати набуті та творити нові знання, тобто це здебільшого можливості, якими володіє особа [8]; інтелектуальний потенціал – це певні можливості економічного суб'єкта створювати, накопичувати та ефективно використовувати інтелектуальні ресурси з метою забезпечення високого рівня його розвитку та конкурентоспроможності [4].

На відміну від цього, тлумачення поняття «інтелектуальний потенціал держави» в наукових джерелах знаходимо надто рідко. Це, на нашу думку, пояснюється не до кінця правильним розумінням відмінностей між даними поняттями, а в окремих випадках їх ототожненням. Щоб знайти відповідь на дане питання необхідно з'ясувати зміст понять «суспільство» та «держава». Літературні джерела зазначають, що суспільство – це організована сукупність людей, об'єднаних характерними для них відносинами на певному етапі історичного розвитку, тоді як держава – це сукупність людей, території, на якій вони проживають, та суверенної у межах даної території влади, або організація політичної влади, головний інститут політичної системи суспільства, який спрямовує і організовує за допомогою правових норм спільну діяльність людей і соціальних груп, захищає права та інтереси громадян [3; 9].

Серед небагатьох визначень поняття «інтелектуальний потенціал держави» знаходимо такі: інтелектуальний потенціал країни¹ – це сукупність високопрофесійних кадрів у всіх сферах життєдіяльності суспільства, які здатні ефективно розв'язувати інноваційні проблеми й практично-повсякденні завдання за сучасними методиками і технологіями [6, с.35].; держава – це свідомо форма руху матерії, а отже, її розвиток зумовлений потенціалом цієї свідомості – інтелектуальним потенціалом держави [2].

Як зазначають провідні науковці НАН України, ефективне використання наукового (інтелектуального) потенціалу як провідного фактора економічного розвитку можливе за умови збалансованої взаємодії всіх його складових:

- фундаментальна наука, що забезпечує загальний рівень науки і освіти в країні, окреслює нові можливості і напрями науково-технологічного розвитку;
- прикладні дослідження, які збагачують це знання і прокладають дорогу до його практичного застосування;
- розробки, які остаточно трансформують наукове знання в технології і новітні товари із врахуванням сукупного попиту [5, с. 11].

Погоджуємося з думкою названих авторів, що держава повинна розробляти тематику нових напрямів фундаментальних досліджень, активно впливати на масштаби та інтенсивність таких досліджень, однак в жодному випадку не вдаватися до диктату. Прикладні дослідження та розробки мають підтримуватися державою та бізнесом на паритетних засадах. Суми бюджетних коштів, виділені на наукові дослідження і розробки в 2011 р. становили 3494,4 млн. грн., в т.ч. на фундаментальні дослідження було виділено 2063,8 млн. грн. (67,4%), на прикладні дослідження і розробки – 1169,8 млн. грн. (25,6%), державні цільові науково-технічні програми – 183,8 млн. грн. (4,7%), інші розробки – 77,0 млн. грн. (2,3%) [1, с.4]. Простежити обсяги виконаних наукових і науково-технічних робіт та їх питому вагу у ВВП можемо у табл. 1.

¹ Припускаємо, що в цьому контексті автори під поняттям «країни» розуміли «держави»

Таблиця 1

Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт (ННТР), виконаних власними силами організацій (підприємств)*

Рік	Фундаментальні дослідження		Прикладні дослідження		Розробки		Науково-технічні послуги		Всього, у фактичних цінах	Питома вага обсягу виконаних ННТР у ВВП
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%		
2005	902,1	18,72	708,9	14,71	2406,9	49,95	800,7	16,62	4818,6	1,09
2006	1141,0	21,31	841,5	15,72	2741,6	51,20	630,5	11,77	5354,6	0,98
2007	1504,0	22,45	1132,6	16,90	3303,1	49,29	761,0	11,36	6700,7	0,93
2008	1927,4	22,57	1545,7	18,10	4088,2	47,88	977,7	11,45	8538,9	0,90
2009	1916,6	22,15	1412,0	16,32	4215,9	48,72	1109,2	12,82	8653,7	0,95
2010	2188,4	22,18	1617,1	16,39	5037,0	51,05	1024,6	10,38	9867,1	0,90
2011	2205,8	21,31	1866,7	18,04	4985,9	48,17	1291,5	12,48	10349,9	0,79

* Джерело: Держкомстат України <http://ukrstat.gov.ua/>

Як видно з таблиці, в Україні з кожним роком спостерігається зниження частки виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, що свідчить, на жаль, про незацікавленість держави у проривній стратегії побудови знаннєвої економіки. Найвищу питому вагу у загальному обсязі виконаних ННТР (майже половину) займають науково-технічні розробки, що базуються на знаннях, отриманих у результаті досліджень або практичного досвіду і спрямовані на створення нових товарів чи послуг, тоді як на одержання нових знань (висунення гіпотез, поява нових теорій, методів) спрямовується лише одна п'ята обсягу виконаних робіт (частка фундаментальних досліджень коливається в межах 22%). Що ж до оптимального співвідношення між видами ННТР, то закордонна практика підтверджує, що найраціональнішим є таке: 15% усіх коштів повинні спрямовуватися на фундаментальну науку, 25% – на прикладну і 60% – на розробки, хоча залежно від типу та цілей державної науково-технологічної політики ця пропорція може змінюватися [5, с.12].

Актуальною проблемою для України залишається виразна невідповідність між нагромадженим інтелектуальним потенціалом та його економічною ефективністю, що є, на наш погляд, результатом неналежної державної підтримки сектора високих технологій. Завдання, що стоїть перед нашою державою, – спрямувати потенційні можливості окремих індивідів, які творять інтелектуальний потенціал суспільства, у чітко сформульовані пріоритети з метою досягнення позитивного економічного ефекту.

Список використаних джерел

1. Аналітична довідка Реалізація пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та отримані результати у 2011 році. – ДАПНІ України. – К, 2012. – 44 с.
2. Бутирська Т.О. Державне будівництво як відображення інтелектуального потенціалу країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2007-1-2/doc/1/03.pdf>
3. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/>
4. Диба Л.М. Сутність понять інтелектуальний потенціал та інтелектуальний капітал як економічних категорій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2011_17_1/Dyba.pdf
5. Маліцький Б.А., Попович О.С., Соловійов В.П. та ін. Рациональне фінансування науки як передумова розбудови знаннєвого суспільства в Україні. – К.: «Фенікс», 2004. – 32 с.

6. Мороз О., Сасенко Ю. Час інтелекту: сукупний український розум. – Л.: Видавничий дім «Панорама», 2002. – 96 с.
7. Національна еліта та інтелектуальний потенціал України // Матер. міжнародної наук. конф. – Львів, 1996. – С. 88.
8. Прошак В. Концепція інтелектуального капіталу у сучасній економічній теорії / Прошак В. // Вісник Львівського ун-ту: серія економічна. – Львів: Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка. – 2003. – Вип. 32. – С. 598.
9. Юридична енциклопедія: В 6 т. / Редкол.: Ю.С. Шемшученко (відп. ред.) та ін. – К.: «Укр. енцикл.», 1998. – Д-Й. – 744 с.

Summary. The different approaches were analyzed to treating categories of intellectual potential of society and intellectual potential of the state and to give them an economic evaluation.

Key words: *intellectual potential of society, intellectual potential of the state, basic research, applied research, development*

УДК: 349.6

М.Є. Стадник, к.е.н., доцент Львівського державного університету внутрішніх справ

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВОДОКОРИСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Розглянуто законодавчу базу охорони вод та регулювання водокористування в Україні і її відповідність міжнародним нормам.

Ключові слова. *Водні ресурси та їх охорона, водокористування, право, нормативні акти.*

Постановка проблеми. Вода – безцінний дар природи, без якого неможливе існування не тільки людства, але й усіх живих організмів на планеті Земля. Ще древні цивілізації, усвідомлюючи, що без води їх чекає загибель, оселялись поблизу її джерел. Сьогодні вода ще більше ввійшла в життя людини, адже жодна галузь економіки не може обійтись без неї.

Вода – це життя, неякісна вода – це загроза для усього живого. Тому ефективно, науково обґрунтоване використання води, її охорона від виснаження і забруднення, покращення її якості, запобігання та ліквідація шкоди, завданої нею, охорона прав споживачів у сфері водокористування потребують постійного контролю. Саме цьому повинне сприяти законодавство України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми екологічного права, до якого належить і право водокористування, свого часу привертала увагу багатьох науковців, серед яких: С.С. Алексєєв, В.І. Андрейцев, С.Б. Байсалов, Ц.В. Бичкова, Ю.О. Вовк, А.П. Гетьман, Б.В. Єрофєєв, О.С. Колбасов, С.І. Максимов, Н.Р. Малишева, М.І. Малишко, В.Л. Мунтян, С.П. Рабінович, Ю.С. Шемшученко, М.В. Шульга, О.М. Шуміло та ін.

Формулювання цілей статті. Не дивлячись на особливу актуальність права водокористування, як об'єкт окремої наукової проблеми, воно не вивчається. Тому метою даної статті стало дослідження правових засад регулювання водокористування в Україні та відповідність міжнародним нормам.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес збереження, використання, охорони та відновлення водних ресурсів в Україні регулюється Конституцією Украї-

ни; міжнародними угодами, що підписала й ратифікувала Україна; законами та постановами Верховної Ради України; указами та розпорядженнями президента України; декретами, постановами та розпорядженнями Кабінету Міністрів України; інструкціями, методиками, наказами, прийнятими міністерствами, відомствами, центральними органами виконавчої влади; нормативними актами Держводагентства [1, с. 95]. Усі вони тісно взаємопов'язані та взаємодоповнюють один одного, випадки виникнення протиріч між ними майже відсутні.

Основний законодавчий документ – Конституція України [2] – гарантує усім громадянам України право власності та користування усіма природними ресурсами, в тому числі водними, їх безпечність для життєдіяльності людини та відшкодування завданої шкоди.

Відповідно до статті 16 Конституції України було прийнято Постанову Верховної Ради України «Про Основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки», в якій зазначається, що забезпечення екологічної безпеки і підтримання екологічної рівноваги на території України, подолання наслідків Чорнобильської катастрофи – катастрофи планетарного масштабу, збереження генофонду українського народу є обов'язком держави [3].

Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища», який було прийнято 25 червня 1991 року (поточна редакція від 18 листопада 2012 року), регулює використання природних ресурсів, в т.ч. водних ресурсів, природоохоронну діяльність, дотримання вимог екологічної безпеки. Він має переважно декларативний характер і лише опосередковано регулює стосунки «суспільство – природа (природні, в т.ч. водні, ресурси).

На основі Концепції сталого розвитку України 14 січня 2000 року було прийнято Концепцію розвитку водного господарства України. Метою її є визначення стратегічних цілей і головних напрямів щодо створення умов для підвищення екологічної стійкості та збалансованого розвитку водогосподарського комплексу, поліпшення водозабезпечення населення і господарських потреб з дотриманням оптимальних умов водокористування; підвищення якості води, зменшення збитків і соціального напруження внаслідок шкідливої дії води; збереження водних систем як унікальних складових навколишнього природного середовища [4].

Основним законодавчим актом у галузі водного господарства в Україні є Водний кодекс та, на даний час, розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 вересня 2009 року «Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової програми розвитку водного господарства на період до 2020 року».

Останнє зобов'язує Міністерство екології та природних ресурсів України, Державне агентство водних ресурсів України та інші зацікавлені органи виконавчої влади розробити проект Закону України «Про Загальнодержавну цільову програму розвитку водного господарства на період до 2020 року».

Водний кодекс, в комплексі з заходами організаційного, правового, економічного і виховного впливу, сприяє формуванню водно-екологічного правопорядку і забезпеченню екологічної безпеки населення України, а також більш ефективному, науково обгрунтованому використанню вод та їх охороні від забруднення, засмічення та вичерпання [5].

У Водному кодексі України, прийнятому Верховною Радою України 6 червня 1995 року (остання редакція від 4 червня 2008 року), передбачено види відповідальності за порушення водного законодавства та відшкодування збитків, завданих внаслідок порушень водного законодавства.

У сфері права водокористування діє Закон України «Про питну воду та питне водопостачання», який гарантує право населення на якісну та безпечну для здоров'я питну воду та якісне питне водопостачання за рядом екологічних, соціальних та економічних характеристик, а також проголошено принцип пріоритетності питного водопостачання.

Відповідно до цього закону 3 березня 2005 року (остання редакція від 13 листопада 2011 року) було прийнято Загальнодержавну цільову програму «Питна вода України» на 2011-2020 роки, метою якої є забезпечення гарантованих Конституцією України прав громадян на достатній життєвий рівень та екологічну безпеку шляхом забезпечення питною водою в необхідних обсягах та відповідно до встановлених нормативів [6].

Механізм обліку та впорядкування місць масового відпочинку населення на водних об'єктах, порядок їх обслуговування аварійно-рятувальними службами затверджено постановою Кабінету Міністрів України у «Порядку обліку місць масового відпочинку населення на водних об'єктах».

З метою вдосконалення використання водних ресурсів, виділення водойм (їх ділянок) та встановлення умов їх використання для любительського і спортивного рибальства, контроль за їх дотриманням, відповідальність за порушення законодавства у галузі охорони, використання і відтворення водних живих ресурсів затверджено постановою Кабінету Міністрів України у «Порядку здійснення любительського і спортивного рибальства».

Намагаючись наблизити власну законодавчу базу до міжнародних норм водокористування Україна 1 липня 1999 року ратифікувала «Конвенцію про охорону і використання транскордонних водотоків і міжнародних озер». Тим самим дано згоду приймати необхідні заходи для запобігання, обмеження та скорочення будь-якого транскордонного впливу. Також до зазначеної Конвенції 9 липня 2003 року Україна ратифікувала «Протокол про воду і здоров'я», покликаний сприяти охороні здоров'я людей шляхом вдосконалення управління водними ресурсами та їх охорони.

У сфері водної політики обов'язковою для виконання усіма членами ЄС та рекомендованою для кандидатів є Водна Рамкова Директива, яка була прийнята 23 жовтня 2000 року на спільному засіданні Європейського парламенту та Європейської Ради. Вона встановлює цілі охорони води у ХХІ столітті: покращення природного середовища, забезпечення відтворення вод та недопущення їх забруднення, управління водними ресурсами за басейновим принципом, раціональне використання водних ресурсів.

Висновки. Таким чином, законодавство у галузі водного господарства забезпечує ефективне використання водних ресурсів, їх охорону та відтворення, гарантує громадянам добробут, підтримання здоров'я та повноцінну життєдіяльність.

Список використаних джерел

1. Хвесик М. А. Економіко-правове регулювання природокористування : Монографія / М. А. Хвесик, Л. М. Горбач, Ю. П. Кулаковський. – К. : Кондор, 2004. – 524 с.
2. Конституція України // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
3. Про основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки [Постанова Верховної Ради України] // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/188/98-%D0%B2%D1%80>

4. Про Концепцію розвитку водного господарства України [Постанова Верховної Ради України] // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1390-14>
5. Водний кодекс України // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/213/95-%D0%B2%D1%80>
6. Про Загальнодержавну цільову програму «Питна вода України» на 2011-220 роки [Закон України] // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2455-15>

Summary. The legislative basis of water protection and regulation of water use in Ukraine and its compliance with international standards.

Key words. Water resources and their protection, water management, law, regulations.

УДК 330.341.1:378

*Стеблій Г. Я., к.е.н., доцент
Львівського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України;
Тувакова Н. В., к.е.н., доцент Львівського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України*

ІННОВАЦІЙНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КУЛЬТУРИ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ.

У статті проаналізовано основоположні принципи та пріоритетні завдання вищої економічної освіти. Уточнено структуру готовності майбутніх економістів до інноваційної фахової діяльності відповідно до складових поняття «інноваційна культура» та висвітлено основні вимоги щодо професійної культури економіста.

Ключові слова: інновативність, логічне мислення, творче мислення, інноваційне мислення, інноваційна культура, структура професійної культури економіста.

Аналіз останніх досліджень та постановка проблеми. В умовах ринкової економіки зростає роль інтелектуального потенціалу держави, що обумовлює необхідність формування нового типу економічного мислення та культури, які досягаються в процесі розвитку та вдосконалення економічної освіти. Національна інноваційна система може формуватися і розвиватися лише спеціалістами, які мають здатність до постійного оновлення і нагромадження знань. Формування такої якості в майбутніх спеціалістів можливе лише за умови, коли студенти під керівництвом викладача – дослідника співпрацюють над певною науковою проблемою. Напрацювання студентом власних прийомів здобуття нових знань, певних наукових вмій, оволодіння технологіями пошуку нової інформації тощо є основою його відповідності як спеціаліста тим вимогам, що випливають з концепції економіки знань [1]. Різним аспектам розвитку вищої освіти присвячені праці українських вчених Андрущенко В., Дідика І., Данилишина Б., Долішнього М., Дробнохода М., Згуровського М., Злупка С., Каленюка І., Кігеля Р., Кононенка П., Корсака К., Кратта О., Кременя В., Куценко В., Лібанової Е., Ніколаєнка М., Новікової В., Оболенської Т., Панчишина С., Погрібною А., Сидоренка О. та інші.

Актуальність обраної теми зумовлена необхідністю вирішення існуючої в сучасній вищій економічній освіті суперечності між вимогами соціального замовлення на

випускників ВНЗ щодо наявності в них не лише фахових знань, умінь і навичок, а й здатності креативно ставитися до розв'язання нестандартних фахових ситуацій, мислити творчо й різноманітно, бажання та вміння розробляти, впроваджувати і підтримувати інновації в економічній сфері, тобто сформованості в майбутніх економістів інноваційної культури. Оскільки зміст вищої освіти визначається соціальним замовленням, то, відповідно до змін, яких зазнає сучасне суспільство, мають бути переглянуті основоположні освітні принципи, цінності, моделі, зокрема й у сфері вищої економічної освіти [2]. Вдосконалення фахової економічної освіти розглядалося в наукових дослідженнях Н. Баловсяк, К. Беркити, О. Булавенка, Л. Дибкової, Є. Іванченко, М. Левочко, Н. Логутіної, О. Михайлова, Л. Родіної, Г. Савченко, С. Тарасової, Г. Чаплицької та ін.

Однак, на наш погляд, потребує узагальнення та уточнення різноманітність підходів до цього питання, а також дослідження основних засад формування професійної культури майбутніх економістів.

Мета. Метою даної статті є дослідження і аналіз основоположних принципів у сфері вищої економічної освіти та її пріоритетних завдань, уточнення структури готовності майбутніх економістів до інноваційної фахової діяльності відповідно до складових поняття «інноваційна культура» та висвітлення основних вимог щодо професійної культури економіста.

Виклад основного матеріалу. Період соціально-економічних трансформацій, який є характерним для України, супроводжується зміною низки колишніх суспільних цінностей і культурних стереотипів. Економічний підхід поширюється на все життя суспільства: головним економічним ресурсом стають інформація та знання, наростає боротьба економічних суб'єктів за інноваційний ресурс і випереджальний розвиток. Відповідно, цілі вищої економічної освіти мають передбачати не лише формування у випускників ВНЗ певного комплексу фахових знань, умінь та навичок (які, до того ж, в умовах «інформаційного буму» швидко застарівають), а розвиток творчої активності особистості та її здатності шукати і знаходити шляхи вирішення проблем у мінливій економічній ситуації. Базовою цінністю суспільства, що трансформується, стає *інновативність* – стан високої сприйнятливості людей до нових ідей, їхня готовність, бажання, здатність підтримувати й реалізовувати нововведення у всіх областях своєї життєдіяльності. Цільовим орієнтиром діяльності сучасних ВНЗ у зв'язку з цим є формування в майбутніх фахівців (зокрема економістів), перш за все, інноваційного творчого мислення. Суттєва відмінність полягає в тому, що при традиційному підході до навчання у ВНЗ у студентів намагаються сформувати *логічне мислення*, для якого притаманні поетапні міркування та дотримання основних законів логіки. Розвинуте логічне мислення добре працює у стандартних умовах, але часто не в змозі впоратися в мінливих або невизначених ситуаціях. *Творче мислення* – це відхід від традицій, воно базується на постановці припущень під сумнів. У ньому немає жорстких процедур або правил. *Інноваційне мислення* є розумним компромісом цих підходів: творчі процеси використовуються в ньому для генерації оригінальних ідей шляхом підключення уяви. Ці ідеї потім класифікуються, проходять відбір, організуються та перевіряються із застосуванням прийомів раціонального і логічного мислення. Оскільки економічна діяльність суб'єктів господарювання зазнає постійного впливу не лише мікро-, а й макрофакторів середовища, що його оточує (політичних, економічних, соціальних), то, вочевидь, для успішного функціонування підприємств потрібна не лише наявність у їх працівників (зокрема фахівців-економістів) креативного інноваційного мислення, а й формування в суспільстві в цілому *іннова-*

ційної культури, що пов'язано, перш за все, із розвитком творчих здібностей і реалізацією креативного потенціалу самої людини. Саме інноваційна культура забезпечує сприйнятливості людей до нових ідей, їх готовність і здатність підтримувати та реалізовувати нововведення в усіх сферах життя. Для цього потрібна інституціоналізація інноваційної культури, тобто перетворення її розвитку на організований, упорядкований процес, що є актуальним завданням сучасної вищої економічної освіти [3].

Відповідно до складових поняття «інноваційна культура», наведеного вище, пропонуємо таке бачення структури готовності майбутніх економістів до інноваційної фахової діяльності:

- психологічна готовність до інноваційної фахової діяльності (сформованість мотивів, інтересів і ціннісного ставлення до здійснення інновацій у фаховій сфері);
- практична готовність до інноваційної фахової діяльності (засвоєння теорії та технології здійснення інновацій у фаховій сфері);
- готовність до самовдосконалення у сфері інноваційної фахової діяльності (сформованість мотивів і вмінь розвивати власний фаховий і інноваційний потенціал) [4].

Висновки. Професійна підготовка сучасних економістів передбачає розуміння ними закономірностей формування та розвитку відтворювальних процесів на макрота мікрорівнях, у взаємозв'язку з розвитком політичних, культурних та інших суспільних процесів. В сучасних умовах від економіста вимагається вміння будувати стратегію своєї роботи, проектувати та моделювати свою діяльність, спонукати до праці інших, втілювати намічене у життя, вміння у будь-яких ситуаціях приймати рішення, тобто виконувати певні ролі функції. У відповідності до цих вимог економіст повинен володіти адекватною професійною культурою, що формується перш за все при викладанні економічної теорії.

Список використаних джерел

1. Концепція розвитку економічної освіти в Україні [Електронний ресурс] /Режим доступу: <http://www.yur-info.org.ua/doc/1727312/Pro-zatverdzhennia-Kontseptsii-rozvitku-ekonomichnoi-osviti>.
2. Вища освіта України – європейський вимір: стан, проблеми, перспективи // Вища школа. – 2008. – № 7. – С. 78-125.
3. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура [Електронний ресурс] /А.Николаев.Режим доступу: <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/1362>.
4. Кошелева Н. Соціально – філософські аспекти формування інноваційної культури майбутніх економістів під час професійної підготовки у ВНЗ [Електронний ресурс] / Н.Г. Кошелева. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua›portal/Soc_Gum/Pfto/2012_22/files/

Summary. *In the article is analyzed the basic principles and priorities of higher economic education. Specifies the structure readiness of future economists to innovative professional activities in compliance with the concept of «innovation culture» and highlights the main requirements for the professional culture economist.*

Key words: *innovation, logical thinking, creative thinking, innovative thinking, innovative culture, structure professional culture economist.*

*Фурса А.В., к.е.н., провідний науковий співробітник,
Інститут біоенергетичних культур і цукрових буряків
Ясинська В.С., аспірантка¹,
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МАРКЕТИНГУ. МАРКЕТИНГ МЕНЕДЖМЕНТ

Розкривається теоретична сутність та зміст основних елементів концепції маркетингу та його менеджменту.

Ключові слова: *маркетинг, основні елементи концепції маркетингу, менеджмент, маркетинг менеджмент, концепції управління маркетингом.*

Постановка проблеми. В умовах зміцнення сфери обігу в процесі відтворення й глобалізації економіки, загострення конкурентної боротьби в практиці діяльності сільськогосподарських, промислових та торговельних підприємств значно підвищується роль маркетингу. Новий етап взаємозв'язку в галузі виробництва та обігу символізує маркетинг, відображаючи необхідність урахування різноманітних суспільних та індивідуальних пріоритетів і потреб, які швидко змінюються. У якості засобу вимірювання економічних вартостей ринкова економіка використовує ціни. Проблеми перебудови ринкового механізму зумовлені насиченням внутрішнього ринку сучасними послугами та товарами з високими споживчими якість, змінами структурної та асортиментної незбалансованості на ринку товарної пропозиції та попиту. Треба вирішити цю проблему, але, насамперед, це вимагає перегляду окремих аспектів організаційної діяльності виробників товарів: від процесу виробництва до процесу ціноутворення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні основи маркетингу викладені, перш за все у працях зарубіжних вчених Т. Амблера [1], І. Ансоффа, Ф. Котлера [2, 3], Д. Мерріка, Р. Шоу [6] та інших, а також вітчизняних Н. В. Куденко, Л. А. Мороз, А. Ф. Павленка, І. Л. Решетнікової [4], С. В. Скибінського [5] та багатьох інших.

Метою статті є висвітлення теоретичних основ і змісту основних елементів концепції маркетингу та конкуруючих доктрин управління ним.

Виклад основного матеріалу. Теоретичні основи маркетингу зводяться до наступного. *Маркетинг* – це соціальний і управлінський процес, направлений на задоволення потреб і потреб як окремих людей, так і їх груп, шляхом створення, пропозиції і обміну необхідних товарів.

Дане визначення Ф. Котлера передбачає наступні основні елементи концепції маркетингу: нестатки, потреби і попит; продукти (товари, послуги, ідеї); цінність, витрати і відшкодування; обмін і трансакції; відносини між партнерами і система взаємодії; ринки; активні суб'єкти ринку, передбачувані покупці.

Короткий зміст основних елементів концепції:

а) Нужди, потреби і попит – першооснова маркетингу, яка означає життєво необхідні для індивідуума речі – їжу, воду, повітря, одягу, житло, відпочинок, освіту та інші види діяльності, які, як правило, задовольняються шляхом придбання необхідних товарів і послуг у певних виробників.

¹ Науковий керівник – Н. Л. Жук, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник.

Між потребами, потребами і попитом є різниця.

Людські потреби – це відчуття необхідності у задоволенні основних фізіологічних і психологічних потреб – необхідність у їжі, одязі, відчутті безпеки і т. д. На них не впливає суспільство або ринок, вони закладені в біологію людини і, по-суті є обмеженими.

Потреби – це потреба у певних видах товарів, виражена не стільки в бажанні, скільки у здатності їх придбання; потреби перетворюються в попит, якщо за ними стоїть здатність придбати певні речі; потреби задовольняють постачальники товарів і послуг, але вони їх не створюють.

б) Товари (продукти, послуги, ідеї). Товар – це все, що може бути запропоновано для задоволення людських потреб та нужд. Товар виступає в якості матеріальних речей або ідей (духовні потреби). Любий із видів товару є носієм певних послуг. В сучасному світі відмічена важлива тенденція різкого зростання саме сфери послуг (в США більше 70% від ВВП).

Виробники товарів часто допускають помилку, зосереджуючись на випуску матеріальних продуктів і випускають з виду якість послуг. Вони продають саме товари, а не задовольняють потреби («маркетингова короткозорість»).

в) Цінність, витрати і задоволення потреб. Можливості кожного товару в задоволенні набору потреб конкретного споживача різні. Альтернативні товари створюють товарний набір варіантів (наприклад, вибір між велосипедом, мотоциклом, автомобілем). Вирішальним моментом у виборі певного товару є цінність і задоволення не тільки певної потреби, а потреби в цілому. Так як придбання любого товару пов'язане з витратами, споживач вирішує, які витрати здійснити і від яких відмовитись з тим, щоб забезпечити максимальну цінність і врівноважити витрати в цілому.

г) Обмін і трансакції. Обмін – це акт придбання певного бажаного товару в обмін на дещо, що пропонує інша сторона. Для того. Щоб відбувся обмін, необхідні такі умови: наявність не менше 2-х партнерів; у кожній із 2-х сторін має бути те, що цікавить іншу; кожна сторона готова до співпраці по обміну; кожна сторона має право прийняти або відхилити пропозицію про обмін; кожна сторона вважає пропозицію про співпрацю можливою або вигідною.

Обмін більш схожий на процес, ніж на акт. В обміні беруть участь 2-і сторони, які ведуть переговори про його умови. Якщо вони дійшли згоди, угода (операція) відбулась. Такий обмін цінностями називають трансакціями. Є грошова трансакція (гроші за товар) та бартерна угода (товар за товар, послуга за товар, послуга за послугу). Є ще трансфер – безкоштовна передача товару або послуги (подарунки, субсидії, благодійні внески), розраховані на певний відгук споживача і очікуваної вигоди в майбутньому.

д) Відносини між партнерами і система взаємовідносин.

Маркетинг взаємовідносин – це практика побудови довгострокових взаємовигідних стосунків із ключовими партнерами, що діють на ринку: споживачами, постачальниками, дистриб'юторами з метою встановлення тривалих пільгових відносин.

З цією метою використовується високий рівень обслуговування і доступні ціни, що скорочує час на ведення переговорів та інші трансакційні витрати. На базі маркетингу відносин будується унікальний актив компаній, що називається *маркетинговою системою взаємодії*, яка включає в себе саму компанію та всі зацікавлені в її роботі групи: споживачів, найманих робітників, постачальників, дистриб'юторів, роздрібних торговельників, рекламні агентства, вчених з профілем компанії та всіх, з ким встановлені ділові стосунки. Добре налагоджена система завжди гарантує прибуток.

е) Ринки. Всі потенційні споживачі, із своїми потребами і нестатками, для задоволення яких вони бажають і здатні прийняти участь в обміні, створюють *ринок*. Розмір ринку саме і залежить від числа таких людей. Економісти термін «ринок» використовують стосовно як покупців так і продавців, які обмінюють певний вид, або клас товарів. Звідси ринок техніки, зерна, цукру і т. д. В цей же час у маркетингу *торгівля розглядається як складова галузі, а покупці як складова ринку*.

Найпростіша маркетингова схема ринку виглядає так, як зображено на рис. 1.



Рис. 1. Проста маркетингова схема ринку

Сучасна економіка складається з великої кількості ринків. По суті люба національна або світова економіка являє собою комплекс взаємодіючих ринків, об'єднаних процесом обміну, і включає в себе п'ять основних елементів (рис. 2).

ж) Активні суб'єкти ринку і передбачувані покупці

Активний суб'єкт ринку – це суб'єкт, зайнятий пошуком одного або декількох передбачуваних покупців, які можуть прийняти участь у обміні цінностями. Передбачуваний покупець – людина, або фірма, яку підприємець визначає, як потенційного учасника обміну цінностями. Обидві сторони активно зацікавлені в обміні, а ситуація, в якій вони знаходяться, називається *взаємним маркетингом*. Зазвичай активні суб'єкти ринку породжують конкуренцію і створюють конкурентні ринки.

Маркетинг менеджмент (маркетингове управління) – це свідомо спроба і відповідні дії з метою досягнення певних результатів з обміну на цільових ринках. В основі маркетингового управління лежить детально продумана філософія ефективних і соціально відповідальних дій, яка включає науково-виробничі, екологічні, економічні, юридичні та ін. аспекти.

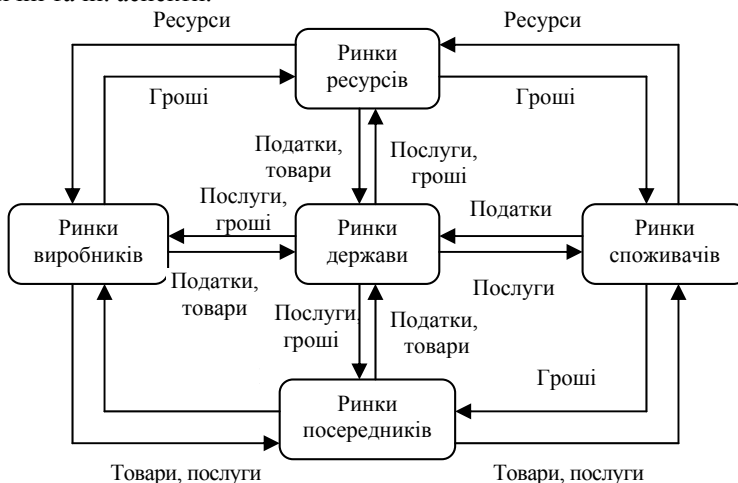


Рис. 2. Структура обміну в сучасній економіці

Існують п'ять конкуруючих концепцій управління маркетингом.

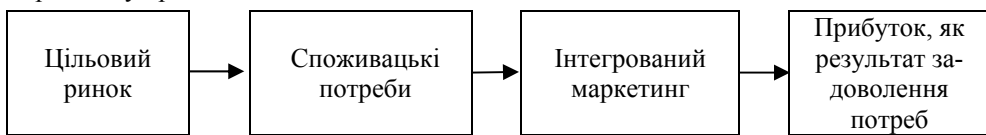
1. *Виробничо-орієнтована концепція*, прибічники якої стверджують, що споживачі віддають перевагу доступним і дешевим продуктам, а головне завдання менеджера виробничо-орієнтованої організації – досягнення ефективності виробництва продукції та її оптимальний розподіл. Клієнти таких компаній часто скаржаться на знеосібку і низький рівень обслуговування споживачів, особливо в сфері послуг.

2. *Продуктово-орієнтована концепція*, представники якої стверджують, що споживачі віддають перевагу товарам, які мають найвищу якість, кращі експлуатаційні властивості і характеристики, а, відповідно, менеджери повинні сконцентрувати всі сили на виробництві високоякісної продукції та її постійному удосконаленні.

Недоліком даної концепції є те, що компанія, яка її сповідує, часто не помічає продукції конкурентів і програє при створенні нового, більш вдалого продукту.

3. *Орієнтація на продажі*, згідно з якою споживачі за своєю природою ніколи не будуть добровільно купувати всю продукцію, яку випускає компанія. Тому організація повинна проводити агресивну політику продаж та інтенсивно просувати свої товари на ринок. Дана концепція широко розповсюджена в некомерційній сфері, а також і у виробничій. Її суть – продаж вироблених товарів, а не виробництво продукції, в якій зацікавлений ринок. Саме представники цієї концепції наповнюють весь світ рекламою. Між тим, ціль маркетингу – це такий рівень знання і розуміння потреб споживачів, при якому товари і послуги будуть життєво необхідними для них, тобто «Товар рекламує і продає себе сам».

4. *Маркетингово-орієнтована концепція*. Її прибічники стверджують, що запорука досягнення цілей організації – це визначення потреб цільових ринків та задоволення споживачів більш ефективним, ніж у конкурентів, способами. При орієнтації на продаж в центрі уваги – інтереси продавця; в концепції маркетингу – інтереси покупця. Ідея першого перетворення товару в гроші, другого – ідея товару потрібного споживачу, що вимагає відповідних методів його створення, доставки і споживання. Концепцію маркетингу можна виразити емоційно: «йду на зустріч запитам клієнта», «любить клієнта, як товар», «клієнт завжди правий» і т.п. Дана концепція тримається на 4-х важливих принципах: цільовому ринку, споживацькій нужді, інтегрованому маркетингу і рентабельності.



а) *Цільовий ринок* – люба компанія не може оперувати на всіх ринках, а обирає цільовий ринок, тобто свою нішу – певну групу споживачів (жінки, еліта суспільства, користувачі певного виду техніки і т.п.) і складає під даний ринок відповідну програму.

б) *Потреби споживачів* зазвичай класифікують так:

- заявлені потреби (бажання придбати недорого річ);
- дійсні (споживач бажає недорого річ при її експлуатації, а ціна речі його цікавить мало);
- незавлені потреби (очікування доброго обслуговування);
- приємні потреби (додаткові речі до основної покупки);
- таємні потреби (покупець надіється на престиж серед людей після придбання...).

Задоволення тільки заявлених потреб рівносильне обрахунку покупця. Завдання маркетолога полягає в тому, щоб виявити реальні потреби, а не заявлені. Орієнтований на покупця образ мислення вимагає творчого визначення потреб з точки зору саме покупця. А для цього необхідні спеціальні дослідження. Ряд маркетологів розрізняють *маркетинг, направлений на задоволення потреб, і творчий маркетинг*.

Творчий передбачає власні рішення, які не може передбачити покупець. Ніхто з покупців, наприклад, не міг передбачити сотових телефонів, факсів, компакт-дисків, авто навігаторів, супутникових телеантен, банкоматів і т.д.

Маркетинг радить зберігати постійних покупців, так як на залучення нового витрати виростуть у 5 разів.

в) *Інтегрований маркетинг* – це робота всіх відділів компанії на обслуговування клієнта.

г) *Рентабельність* – продукт високого класу плюс забезпечення високого рівня обслуговування завжди гарантує високі прибутки, відповідний сегмент на ринку та ріст виробництва.

Основні аргументи на користь концепції маркетингу:

- а) при відсутності покупців активи будь-якої компанії не представляють ніякої цінності;
- б) споживача приваблює більш заманлива перспектива, ніж пропозиція конкурента;
- в) маркетолог знаходить такі способи задовольнити клієнта, від яких він не може відмовитись;
- г) ступінь задоволення клієнта залежить від усіх підрозділів компанії;
- д) маркетинг повинен об'єднувати роботу всіх відділів і гарантувати задоволення споживача.

5. *Концепція соціально-відповідального маркетингу*. Любий вид маркетингу повинен уникати потенційних соціальних конфліктів: не викликати забруднення навколишнього середовища, дефіциту ресурсів, зниження темпів приросту населення, голоду і бідності, загальної неповаги до суспільства.

Найбільш критичними зауваженнями до маркетингу є:

- підприємства швидкого харчування пропонують шкідливу для здоров'я їжу, різні біодобавки та барвники;
- виробники безалкогольних напоїв засмічують навколишнє середовище пляшками одноразового користування;
- хімічна промисловість забруднює через миючі засоби ріки і озера, вбиває рибу та ін.

Тому концепція соціально-відповідального маркетингу проголошує завданням будь-якої організації встановлення потреб, нужд та інтересів цільових ринків і задоволення споживачів більш ефективними, ніж у конкурентів способами, при збереженні і зміні благополуччя не тільки окремих споживачів, а й суспільства і наступних поколінь в цілому.

Висновки. Маркетингове мислення зародилось у західних виробничо-збутових ринкових структурах і поступово оволоділо практично усіма сферами комерційної діяльності, в т.ч. і некомерційним сектором – банками, науковими центрами, церквою, художніми колективами, юридичними конторами, страховими компаніями, і т.п.

В сучасних умовах, коли економіка практично всіх країн глобалізована, різко позначилась межа між бідними і багатими і неймовірно зросли проблеми екологічної безпеки не тільки окремих регіонів, а в цілому планети, роль маркетингових досліджень, особливо ретельне вивчення потреб споживача значно зростає.

Відтак, об'єктивно одержуємо наступні висновки:

Маркетинг – це соціальний і управлінський процес, направлений на задоволення нестатків і потреб, як окремої людини, так і окремих груп людей шляхом створення, пропозиції і обміну на ринку необхідних товарів;

суб'єкт ринку, зайнятий пошуком одного або кількох покупців, які можуть прийняти участь в обміні цінностями, називається активним суб'єктом ринку;

так як пропозиція товарів є відповідно на нестатки покупців, цінність товару визначається, перш за все, послугами, які він поставляє споживачу;

маркетолог має добиватися не тільки виробництва і продажу товарів, а й широко використовувати «продаж» ідей і соціальних програм;

маркетолог має будувати довгострокові, стійкі і взаємовигідні стосунки з покупцями, які б відповідали високому рівню обслуговування і справедливим цінам;

маркетингове управління є процес планування й реалізації маркетингової концепції, встановлення цін, просування і розподіл товарів, послуг та ідей для обміну з цільовими групами, які задовольняють споживачів. («маркетинг-менеджмент»);

є п'ять концепцій функціонування суб'єктів ринку: виробничо-орієнтовна, продуктово-орієнтовна, орієнтовна на продаж, маркетингова і соціально-відповідального маркетингу. В сучасних умовах три перші практично втратили своє значення, натомість розвиток одержала концепція маркетингу і концепція соціально-орієнтованого маркетингу, направлені на виявлення потреб споживачів цільових ринків і задоволення їх більш ефективними, ніж у конкурента, методами. Вони вирішують дві взаємопов'язані задачі – орієнтуються на потреби споживача і на одержання прибутку шляхом задоволення цих потреб;

прибічники соціально-орієнтованої концепції маркетингу вважають необхідним досягнення балансу прибутку компанії, задоволення потреб споживача і суспільних інтересів. Тому вона є найбільш поширеною в бізнес-секторі всього світу.

Список використаних джерел

1. Амблер Т. Практический маркетинг / Т. Амблер ; пер. с англ. под общей ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 1999. – 400 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – [9-е межд. изд.]. – СПб: Питер Ком, 1999. – 896 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга: [краткий курс] / Ф. Котлер. – М. : Вильямс, 2007. – 656 с.
4. Маркетинг: [підручник] / [А. Ф. Павленко, І. Л. Решетнікова, А. В. Войчак та ін.] ; за наук. ред. А. Ф. Павленка. – К. : КНЕУ, 2008. – 600 с.
5. Скибінський С. В. Маркетинг: [підручник]. – Ч. 1 / С. В. Скибінський. – К.: КНЕУ, 2005. – 568 с.
6. Шоу Р. Прибыльный маркетинг: Окупається ли ваш маркетинг? / Р. Шоу, Д. Меррик ; пер. с англ. И. Коберник. – К.: Companion Group, 2007. – 496 с.

Summary Theoretical essence and maintenance of basic elements of conception of marketing and his management open up.

Key words: *marketing, basic elements of marketing conception, management, marketing management, conceptions of management marketing.*

АНАЛІЗ МІЖНАРОДНИХ ПОКАЗНИКІВ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

В статті досліджено методологічні та методичні особливості та характерні риси різних вимірників рівня інноваційності країни, подано їх порівняльну характеристику.

Ключові слова: *інноваційний розвиток, інноваційний індекс, порівняльна характеристика інноваційних індексів.*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Впродовж останніх 50-ти років розвиток національних економік, успішність та дієвість їх економічної політики відбувається під впливом інноваційних чинників. Дослідження дієвості інноваційної політики, а також інноваційного рівня розвитку різних країн базується на низці показників, які розроблені різними інституціями, і не зважаючи на однакову сутнісну спрямованість, досить суттєво різняться. Використання інноваційних індексів для аналізу має ґрунтуватись на врахуванні усіх розбіжностей та особливостей обрахунку цих показників для диференційованого їх застосування в межах проблемно-орієнтованого підходу та особливостей та цілей різних досліджень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасні дослідники інноваційного процесу та науковці (Геєць В., Головатюк В., Кузик Б., Малицький Б., Попович О., Соловійов В., Федулова Л., Шелюбська Н., Яковець Ю.) приділяють значну увагу аналізу інноваційних досягнень різних країн, використовуючи при цьому різні показники інноваційності національних економік.

Невирішені частини загальної проблеми. Необхідність дослідження особливостей міжнародних показників рівня інноваційного розвитку викликана тим, що іноді науковці не зважають на методологічні та методичні особливості обрахунку інноваційних показників, що може призвести до аналітичних неточностей.

Мета дослідження – дослідити характерні риси чотирьох найбільш відомих міжнародних вимірників інноваційності національних економік.

Основні результати дослідження. Серед найбільш відомих вимірників інноваційності країн заслуговують на увагу наступні:

- 1) Global Innovation Index BCG – глобальний інноваційний індекс BCG [1];
- 2) Global Innovation Index INSEAD – глобальний індекс інновацій GII [2];
- 3) Innovation Capacity Index – Індекс інноваційного потенціалу ICI [3];
- 4) Summery Innovation Index – сумарний інноваційний індекс SII [4];

Міжнародний індекс BCG розраховують експерти Бостонської консалтингової групи, за участю Національної Асоціації виробників (National Association of Manufacturers) та Інституту промисловості (The Manufacturing Institute). Він включає в себе шість субіндексів: бюджетно-податкова політика; інші політики (політика освіти, торгова політика, політика нормативного регулювання, політика в сфері інтелектуальної власності, імміграційна політика, політика в області інфраструктури); інноваційне середовище (державна освіта, якість робочої сили, якість інфраструктури, бізнес оточення); результати НДДКР (R&D інвестиції, публікації і передача знань і т.д.);

ефективність бізнесу (High-Tech експорт, продуктивність праці); вплив інновацій на суспільство. Перші три субіндекси об'єднані у «Інноваційні умови», а наступні три – у «Інноваційні результати» [5].

Global Innovation Index (Швейцарія) розраховує аналітичний центр Лозаннської школи бізнесу (INSEAD), Автор концепції GII професор Сумітра Дутта наголошує на ключовій ролі інноваційного потенціалу та інноваційної політики країн, в контексті забезпечення їхньої конкурентоспроможності в глобальному середовищі, як провідної рушійної сили сучасних змін, двигуна розвитку та добробуту [2]. Індекс визначає рейтинг країн відносно створення сприятливого середовища для інноваційної діяльності та отримання результатів від неї. GII включає в себе 7 субіндексів, згрупованих у вхідні (інститути і політика; кадровий потенціал; загальна та ІТ інфраструктура; конкурентоспроможність ринків; конкурентоспроможність компаній) та вихідні (творчі результати; результати наукових досліджень) [6]. Для розрахунку субіндексів використовують 94 показники, які висвітлюють різні аспекти інноваційного розвитку та отримані із чисельних джерел, у тому числі, з баз даних Світового банку, Світового Економічного Форуму, Міжнародної Спільки Телекомунікацій. Методика розрахунку індексу постійно вдосконалюється. Так, в 2010р. було запроваджено субіндекс «Творчі досягнення та добробут» [39].

Інший інноваційний індекс ICI, запропонований експертами Європейської бізнес школи (EBS), первісна концепція якого була розроблена Майклом Портером та запроваджена в Звіті про Глобальну конкурентоспроможність Всесвітнього Економічного Форуму в 2002 р. Наразі індекс розраховує міжнародна дослідницька структура EFD – Global Consulting Network очолювана професором Аугусто Лопесом Кларосом, на базі 131 країни. Індекс ICI дозволяє політикам і підприємцям усього світу дослідити широкий діапазон специфічних національних чинників, які формують інноваційну спроможність країни. Метою визначення індексу є оцінка та відображення можливостей країни щодо створення умов для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності. ICI включає в себе п'ять субіндексів: людський капітал; професійна підготовка та соціальна інтеграція; інституційне оточення; використання ІТ (інформаційних технологій); R&D (дослідження і розробки); нормативно-правова база [3]. В цілому всі субіндекси інтегрують 61 змінну.

У межах Євроспільноти для визначення рівня розвитку інновацій у кожній окремій країні розраховують інший, так званий узагальнений інноваційний індекс Summary Innovation Index (SII), є проектом Європейської Комісії PRO INNO EUROPE. В межах розрахунку індексу SII Євро комісія здійснює аналіз та бенчмаркінг результатів реалізації національних та регіональних інноваційних політик 27 країн Європейського Союзу, США, Японії та країн БРІК [8]. SII є інтегральним показником, що враховує різномірні дані з різних сфер інноваційної діяльності.

Методика розрахунку показника SII передбачає обчислення для кожної країни 25 параметрів, що розбиті на 3 групи: 1) можливості (Enablers), що включають в себе три інноваційні виміри – «Людські ресурси», «Відкритість, привабливість та рівень дослідних систем», а також «Фінанси та підтримку»; 2) активність фірм (Firm activities), передбачає визначення: «Інвестиції», «Зв'язок і підприємництво» та «Інтелектуальні активи»; 3) результати (. індикатори створення знань (knowledge creation); індикатори дифузії інновацій (diffusion); індикатори освоєння (впровадження) інновацій (applications); індикатори інтелектуальної власності (intellectual property) [5]. Після розрахунку кожного з 26 показників дані проходять так званий процес масштабування (rescaling) для того, щоб перевести варіацію нормалізованих показників в інтервал

від 0 до 1. Після нормалізації даних знаходять середнє арифметичне значення індикаторів, це і формує узагальнений інноваційний індекс – SII.

Методи обрахунку інноваційних індексів – міжнародних BCG, ICI, GII та європейського SII – суттєво різняться між собою за цілями та методологічними засадами обрахунку, колом охоплених країн, переліком включених показників, періодом систематичних досліджень, ступінню висвітлення результатів інноваційної діяльності, алгоритмом інтеграції інформації та шкалою значень індексів тощо (див. табл. 1), що утруднює співставлення результатів інноваційного розвитку різних країн і потребує виявлення чисельних відповідностей між значеннями даних індексів.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика міжнародних інноваційних індексів

Критерії	Індекси			
	BCG	ICI	GI	SII
1	2	3	4	5
1. Цілі розрахунків	Визначення рівня інноваційного розвитку для ефективного інвестування	Визначення інноваційної спроможності	Визначення значимості інноваційного розвитку	Визначення рівня розвитку інновацій для аналізу ефективності інноваційної політики
2. Коло охоплених країн	101 країна світу	131 країна	125-132 країни світу	47 країн
3. Період дослідження	2007- 2009рр.	2002-2011рр, однак доступні не всі роки	2007-2012 рр.	2003-2011рр.
4. Показники створення умов інноваційної діяльності	Зі сторони держави і бізнесу	Інституційні регуляторні	Інституційні, кадрові, ринкові	Людські ресурси, фінанси, інфраструктурні і можливості
5. Показники державної політики	Широко (фінансова, податкова, освітня, інфраструктурна, торгова, регуляторна, щодо інтелектуальної власності)	Оцінка державної політики та ефективності управління щодо створення умов інноваційного розвитку	Політичні та інші регулятори для формування умов інноваційного розвитку	Державне фінансування НДДКР, освіти, підтримка МСБ
6. Соціальні чинники інновацій	Освіта, кваліфікація робочої сили	Людський капітал, професійна підготовка та соціальне включення	Людський капітал	Людські ресурси
7. Фінансування інноваційної діяльності	Урядове фінансування НДДКР	Видатки на НДДКР	Інвестиційні та кредитні умови	Державні витрати на R&D, венчурний капітал, приватні кредити
8. Розвиток інституційного забезпечення інноваційного процесу	Опосередковано державною політикою	Інституційне середовище зі сторони держави, інфраструктура ІКС та НДДКР	Щодо ІКС, освіти	Детально щодо інноваційного малого та середнього бізнесу

1	2	3	4	5
9. Впровадження інновацій	Трансфер знань, комерціалізація інновацій	-	Фрагментарно	Частка фірм, що впроваджують інновації
10. Показники впливу інновацій на ефективність бізнесу	Високотехнологічний експорт, продуктивність праці, ринкова капіталізація компаній	Доходи та виплати пророяліти та ліцензіях	Експорт інновацій	Частка фірм, де інновації призвели до значної економії ресурсів та праці; експорт на середньо- та високотехнологічних підприємствах, експорт на наукомістких підприємствах
11. Результати інноваційної діяльності	Патенти, публікації, економічне зростання	Кількість наукових публікацій, отриманих патентів та зареєстрованих торгових марок	Створення знань, експорт інновацій, творчі результати	Кількість патентів; кількість національних торговельних марок, баланс торгівлі технологіями, продажі нових товарів
12. Соціальні наслідки інновацій	Зростання зайнятості	-	Користь для соціального забезпечення, вплив на зайнятість	Зайнятість в секторі НДДКР, середньо та високотехнологічному виробництві, секторі високотехнологічних послуг

Складено автором за джерелами [1-4].

У російській соціології є дослідження [9], яке на основі статистичного аналізу значень індексів BCG, ICI, GPI за 2009 р. для 96 країн світу доводить, що усі ці індекси досить суттєво взаємозв'язані не зважаючи на методологічні та методичні розбіжності.

Однак, конкретизоване використання індексів у залежності від мети дослідження передбачає врахування їх характерних рис та особливостей:

- міжнародний індекс BCG передбачає розрахунок індикаторів створення умов інноваційного розвитку і визначення його результативності, при чому він включає в себе найбільш широкую палітру показників різних видів державної політики, що впливають на формування інноваційного середовища, перед усім бюджетно-податкових стимулів, а також політики і щодо інших галузей (освіти, торгівлі, регулювання, імміграції), суміжних із науково-технічним сектором, а також передбачає обрахунок вузького кола безпосередніх результатів науково-інноваційної діяльності та економічних результатів їх впровадження;
- індекс ICI найбільше спрямований на визначення спроможності національних економік до розробки та впровадження інновацій, створення сприятли-

- вих умов для інноваційної діяльності як зі сторони держави, так і зі сторони бізнесу, формування позитивного середовища для інноваційного процесу; особливе місце відводиться сприйнятливості економіки та включенню у науково-технологічний процес інформаційно-комунікаційних технологій, однак результативність інноваційного процесу він віддзеркалює досить обмежено;
- глобальний інноваційний індекс INSEAD виділяється найбільш широким колом різних за джерелами, інформаційною наповненістю, ємкістю та кількістю показників, що дає змогу більш різносторонньо оцінювати як рівень інноваційного потенціалу, так і впливи політики, ринку та бізнесу на результати наукових досліджень і творчі досягнення для досягнення соціальної цілі – покращення добробуту людей, який лише у ГІІ включено до наслідків інноваційної діяльності;
 - європейський індекс SII менше охоплює індикатори впливу зовнішнього середовища та державної політики на інноваційний розвиток країни і значно більше спрямований на визначення показників щодо усіх етапів безпосереднього інноваційного процесу від створення інтелекту для інноваційної діяльності до отримання конкретних результатів у вигляді патентів через інституційне забезпечення процесу НДДКР, дифузії та впровадження інновацій для досить обмеженого кола країн.

Висновки. Враховуючи особливості різних показників вони можуть бути застосовані у наукових дослідженнях для міжнародних порівнянь. При цьому в залежності від мети проблемно-цільового аналізу варто враховувати досліджені особливості усіх інтегральних індексів.

Список використаних джерел

1. The Innovation Imperative in Manufacturing. How the United States Can Restore Its Edge /Report BCG, 2009. – P. 25-27
2. Global Innovation Index Ranking 2011-2012 [Electronic resource]. – URL: <http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/fullreport/index.htm>
3. Innovation Capacity Index. [Electronic resource]. – URL: <http://www.innovationfordevelopmentreport.org/ici.html>.
4. Innovation union scoreboard 2011. [Electronic resource]. – URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2011_en.pdf
5. Global Innovation Index BCG. [Electronic resource]. – URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Global_Innovation_Index.
6. Global Innovation Index INSEAD. [Electronic resource]. – URL: <http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/reports/index.cfm>.
7. Global Innovation Index 2009 – 10. [Electronic resource]. – URL: <http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/reports/index.cfm>.
8. European Innovations Progress Report 2006 – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006. – 252 p.
9. Давыдов А.А. Зависимость между Global Innovation Index BCG, Innovation Capacity Index и Global Innovation Index INSEAD. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ssa-rss.ru/files/File/info/Index.pdf>

***Summary.** The article is devoted to research and methodological features and characteristics of the various level meters innovative countries, presented their comparative characterization.*

***Key words:** innovative development, innovation index, the comparative characteristics of the innovation index.*

THE CONCEPT AND THE ESSENCE OF SELF-GOVERNMENT IN THE LITERATURE

A necessary condition for the functioning of any society is the creation of a particular social order that would allow it to function properly. Therefore, it is necessary to create certain principles, rules and criteria to be set mid-order. It is also the designation of tasks to be performed as well as to identify the sources of their funding. Consequently, there has been a separation of local government from state structures¹.

Is a form of self-government to meet the collective needs and is implemented by a specific community or by its representatives². The word government is derived from the German language and was called to determine the local public administration, which was not exercised directly by the structure of the government. However, the government in terms of the functional concerns of communities centered around community activities and involves the transfer of powers by public authorities to attend to some matters of a social group by its representatives. However, an essential attribute of every government is to identify sources of financing its activities³.

However, in terms of administration is the most important form of local government or community organizations – the municipality or district or regional – province. The concept of local self-government was almost always connected with the community⁴. World Declaration of Local Government during the session of the World Congress of the International 27 Association of Local Authorities, held on 22 – 26 September 1985 in Rio de Janeiro has decided that local government is the right and duty of local authorities to regulate and manage public affairs for the benefit of local communities⁵.

Local government is a separate territorial and organized social group, which has its own independent authority related to the implementation of tasks for the social group operates independently within the scope defined by law, subject to the supervision and control of the law and is part of the public administration⁶. Local government is a decentralized public law association established to carry out specific tasks of public administration⁷.

A similar position can be found in the European Charter of Local Self-Government, which says that «Local government denotes the right and the ability of local communities, within the limits of the law, to regulate and manage public affairs essential part of their own responsibility and in the interests of their citizens. This right shall be exercised by councils or assemblies composed of members freely elected by secret ballot, equal, direct, universal suffrage, and which may possess executive organs responsible to them. This provision does not preclude recourse to assemblies of citizens, referendums or any other form of direct citizen participation where it is permitted by statute»⁸.

¹ M. Dylewski, B. Filipiak, M. Gorzałczyńska – Koczkodaj, *Finanse samorządowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, p. 11-12.

² A. Antoszewski, R. Herbut, *Leksykon politologii*, Wydawnictwo Naukowe Alta2, Wrocław 2002, p. 397.

³ A. K. Piasecki, *Samorząd terytorialny i wspólnoty lokalne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009, p. 30.

⁴ A. K. Piasecki, *Samorząd terytorialny i wspólnoty lokalne*, op. cit., p. 30

⁵ K. Pająk, *Rola samorządu terytorialnego w kształtowaniu rozwoju lokalnego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2005, p. 20.

⁶ M. Dylewski, B. Filipiak, M. Gorzałczyńska – Koczkodaj, *Finanse samorządowe*, op. cit., p. 12.

⁷ M. Jastrzębska, *Finanse jednostek samorządu terytorialnego*, Wolters Kluwer Polska sp. z o.o., Warszawa 2012, p. 15.

⁸ Europejska Karta Samorządu Terytorialnego, Część I, art.3, p. 1.

The Polish Constitution says that the basic unit of local government is the commune. The role of the municipality specifies Act of 8 March 1990, the Local Government (Journal of Laws No. 16, item. 95). The municipality carries out tasks through their bodies, which include the municipal council (a body representing and control), and the mayor, the mayor or city president (executive).

The structure of local government in Poland was restored in 1990. The main (lowest) unit of local government is the commune. Several municipalities created district, which in turn – state, which is sixteen. Local self-government bodies exercising power and control are the councils that operate on three levels. Introduce local legislation, adopt the budget and supervise its implementation, impose local taxes and fees (based on existing legislation) and adopt regulations on property rights⁹.

Local government lived to see many shots of definition. This resulted in a wealth of approaches but also their ambiguity. This situation is due in part to the fact that the essence of self-government was and is complex and partly that she showed and shows some differences both in the temporal and spatial. The obligation to its definition must therefore be completed by compiling expressions reflecting all important common characteristics, the dominant contemporary local government structures. In light of these circumstances the local government should be defined as mandatory union inhabitants of the territory jointly deal with their public affairs of local importance, and as a form of decentralization of state administration, performed on the basis of relevant laws, by local, independent authorities¹⁰.

The oldest unit of local government is the commune understood as a basic form of organization of public life. The municipality has a legal personality and is independent in its activities. Body control at the same time constituting the Municipal Council. The municipality was established to implement the primary goal is to meet the collective needs of local communities¹¹.

The municipality or community of people connected to each other directly has always been a form of neighborhood organizations and local public life also is not subject to direct interference of state power¹².

The population of the basic units of local government in Poland consists of 2,479 municipalities. Their size can be determined by the surface area occupied by the population either. But the more important indicator is the number of people as the population creates a demand for public services, on the other hand is also affected, either directly through taxes or indirectly through grants or subsidies on the development of the financial capacity of the municipality¹³.

The projects carried out by local governments can be categorized according to the criterion of separating government for their own hindquarters, commissioned and assigned to either the universality criterion dividing the tasks of local optional and mandatory¹⁴.

However, the classical theory of government divides its tasks on its own and commissioned. Tasks own municipality should exercise alone without the possibility of any interference of state bodies. Permitted only possible intervention in the form of correction

⁹ <http://www.poland.gov.pl/Podzial,administracyjny,i,samorzad,terytorialny,120.html>.

¹⁰ A. Sztando, Oddziaływanie samorządu lokalnego na rozwój lokalny w świetle ewolucji modeli ustrojowych gmin, Samorząd Terytorialny 1998, nr 11, p. 12.

¹¹ A. Miszczuk, M. Miszczuk, K. Żuk, Gospodarka samorządu terytorialnego, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, p. 25.

¹² H. Gawroński, Zarządzanie strategiczne w samorządach lokalnych, Wolters Kluwer Polska sp. z o.o., Warszawa 2010, p. 17-18.

¹³ A. Miszczuk, M. Miszczuk, K. Żuk, Gospodarka samorządu terytorialnego, op. cit., p. 33.

¹⁴ M. Dylewski, B. Filipiak, M. Gorzałczyńska – Koczkodaj, Finanse samorządowe, op. cit., p. 23-25.

supervision involving the activities carried out in accordance with the law¹⁵. Tasks own community is a task to satisfy the needs of local communities, which means that a local government performs certain tasks on their own behalf, on his own responsibility and within available resources¹⁶. Tasks include their own community meeting collective needs in particular by¹⁷:

- Corporate planning, real estate management, environmental protection and nature conservation, as well as water,
- Municipal roads, streets, bridges, squares and traffic organization,
- Water supply and water supply, sanitation, disposal and treatment of waste water treatment, maintenance of cleanliness and order and sanitation, landfill and municipal waste, supply of electricity and heat and gas,
- Local public transport,
- Health,
- Including social assistance centers and nursing homes,
- Public education, including pre-primary, primary and middle schools,
- Municipal housing,
- Culture in the municipal libraries and other institutions dissemination of culture,
- Physical culture and tourism including recreational and sports facilities,
- Markets and market halls,
- Green areas and trees,
- Municipal cemeteries,
- Public order and safety, and fire and flood,
- The maintenance of municipal buildings and public facilities and administrative buildings,
- In this family-oriented care to pregnant women to ensure social, medical and legal,
- Supporting and promoting the idea of self-government,
- The promotion of the community,
- Co-operation with NGOs,
- Collaboration with local and regional communities of other countries.

The tasks assigned are applied to the municipality on the basis of relevant laws, and are compulsory. However, the duty of government is to provide funds for the implementation of the tasks assigned. For tasks assigned to the municipality include, among others¹⁸:

- The payment of social assistance,
- The provision of care to people with mental disorders,
- Conduct environmental self-help houses,
- Conduct of civil,
- Issuing identity cards,
- Economic activity,
- Lighting roads in cities,
- Providing training in the field of civil defense,
- Maintaining records of property,
- Maintain records of voters.

¹⁵ B. Dolnicki, Samorząd terytorialny, Wolters Kluwer Polska sp. z o.o., p. 25-26.

¹⁶ M. Dylewski, B. Filipiak, M. Gorzałczyńska – Koczkodaj, Finanse samorządowe, op. cit., p. 23.

¹⁷ A. Miszczyk, M. Miszczyk, K. Żuk, Gospodarka samorządu terytorialnego, op. cit., p. 39.

¹⁸ A. Miszczyk, M. Miszczyk, K. Żuk, Gospodarka samorządu terytorialnego, op. cit., p. 46.

In addition to the tasks assigned to the local government unit may also perform the tasks assigned to a task that is transmitted by means of agreements or arrangements between local government units, not necessarily at the same level, and between a local authority and government. The agreement of the task set is ordered and the amount of funds allocated to execute this task. Frequently this type of contract or agreement on municipal services, education and business ventures of social welfare, culture, tourism and recreation, and promotion¹⁹.

By analyzing the distribution of tasks of local government based on the criterion of universality distinguished optional and mandatory tasks. Optional tasks are not due to any laws but only with the voluntary written obligation to the local government units to implement them. However, due to the obligatory task of the law and can be either their own tasks and commissioned²⁰.

Local government as a link in the public sector to carry out their tasks using public funds, due to the following facts²¹:

- performing only those tasks that are public and for the public,
- budget of the local government unit is linked to the state budget,
- addition competence of government bodies,
- between local government and the state and society are financial relationships,
- provide for funding from the local government budget issues within the responsibility of the government,
- to be subject to supervision by the state.

A feature of each local government is its independence, which may be in terms of²²:

- law arising from the legal system, which gently with the local government unit is equipped with a legal personality, and is associated with independence and lawmaking of their own affairs,
- Political – associated with the right to choose the direction of the line with the idea of a particular political party or organization that is directly related to the concept of community life, the implementation of liberties and civil rights, pro-social activities, etc., is also associated with the electoral law and the possibilities of entering into agreements or compounds economy – associated with the implementation of specific tasks and business activities,
- organization, which is associated with the right to establish their own bodies, offices, agencies and staffing.

If the local government can also speak about his financial independence involving the obtaining by the authorities of the local government the right to decide on the structure and level of income as well as the types and amount of expenditures.

Another feature of local government is the systematic creation of conditions for social initiatives, which is the primary function of civil society, give a sense of social bonds and tend to account. It is through the support of community initiatives citizens identify with a particular community and create a climate for social and economic development.

Another feature of the local government is subsidiarity, meaning that no government should not interfere with people or social groups in decision making and carrying out actions aimed at self-realization and the common good²³.

¹⁹ A. Miszczuk, M. Miszczuk, K. Żuk, *Gospodarka samorządu terytorialnego*, op. cit., p. 47.

²⁰ M. Dylewski, B. Filipiak, M. Gorzałczyńska – Koczkodaj, *Finanse samorządowe*, op. cit., p. 25.

²¹ M. Dylewski, B. Filipiak, M. Gorzałczyńska – Koczkodaj, *Finanse samorządowe*, op. cit., p. 12.

²² M. Dylewski, B. Filipiak, M. Gorzałczyńska – Koczkodaj, *Finanse samorządowe*, op. cit., p. 13.

²³ M. Dylewski, B. Filipiak, M. Gorzałczyńska – Koczkodaj, *Finanse samorządowe*, op. cit., p. 13-14.

In today's Poland may see a change in local government in the co-host and co-organizer of the public life of local communities, which is responsible for the identification and prioritization skilful preferences inhabitants.

Literature

1. Antoszewski A, Herbut R., Leksykon politologii, Wydawnictwo Naukowe Alta2, Wrocław 2002.
2. Dolnicki B., Samorząd terytorialny, Wolters Kluwer Polska sp. z o.o., Warszawa 2009.
3. Dylewski M., Filipiak B., Gorzałczyńska – Koczkodaj M., Finanse samorządowe, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
4. Europejska Karta Samorządu Terytorialnego, Część I, art.3, p. 1.
5. Gawroński H., Zarządzanie strategiczne w samorządach lokalnych, Wolters Kluwer Polska sp. z o.o., Warszawa 2010.
6. Jastrzębska M., Finanse jednostek samorządu terytorialnego, Wolters Kluwer Polska sp. z o.o., Warszawa 2012.
7. Miszczuk A., Miszczuk M., Żuk K., Gospodarka samorządu terytorialnego, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
8. Pająk K., Rola samorządu terytorialnego w kształtowaniu rozwoju lokalnego, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2005.
9. Piasecki A. K., Samorząd terytorialny i wyspy lokalne, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.
10. Sztando A., Oddziaływanie samorządu lokalnego na rozwój lokalny w świetle ewolucji modeli ustrojowych gmin, Samorząd Terytorialny 1998, nr 11.
11. <http://www.poland.gov.pl/Podzial,administracyjny,i,samorzad,terytorialny,120.html>.

Grzegorz Wojtkowiak

The Poznan University of Economics

EXIT STRATEGY – AN OPTION NOT ONLY IN RECESSION

The events of the recent years have undoubtedly provoked a number of discussions on the correctness of functioning of international and domestic mechanisms for supporting economic growth. A lot of questions have been raised with respect to reaching the economic growth limits or rightness in perceiving free market as a self-regulating structure. Reflections upon fiscal, monetary or economic policy in the both global and regional dimension have been followed by those revolving around survival strategies for enterprises in the times of recession, increased risk and difficulties in obtaining funds for further operation.

A greater interest in anti-crisis management methods and tools has also resulted in more attention being paid to defence mechanisms and their more frequent application. The aim of this article is to present one of them, i.e. exit strategy, and to provide an overview of the respective terms, point out its advantages and finally focus on its legitimacy.

Exit strategy is fairly often associated with company liquidation. This approach however seems to be too narrow. First of all, it is important to define the entity that is capable of implementing such strategy. This may be as follows:

- a company represented by the respective bodies, e.g. the management board seeking to liquidate a certain part of the company operational activity or recognising the need to obtain a strategic investor;
- company owners (with the power to have an effect on its operational activity) who for example plan to sell all or a part of their shares in the company.

The aims of exit strategy depend on the situation of the company and the intention of the entity involved, and they include as follows:

- to obtain a positive capital from the company liquidation, sale or lease;
- to reduce losses and their consequences;
- to win new partners (investors) able to use the available potential better and thus to improve the company economic results;
- to give away power in order to reduce liability or the need for continued involvement.

In view of that, exit strategy may be defined as a deliberate and purposeful withdrawal of the company or the owner (entrepreneur) from operational activity with the aim of achieving economic benefits or reducing the need for continued involvement and liability.

The connection between these apparently unrelated situations and potential behaviours may be justified with the company lifecycle, as presented on the graph below (Figure 1)¹.

Figure 1. Exit strategy options vs. company lifecycle



Source: Data compiled and processed by the author.

A continuous rise in the range of business activity, its profitability, and accordingly in the company value is probable but rather unlikely. A high number of companies going into liquidation in Europe, i.e. approximately 10% of all companies (source: Eurostat), an increasing number of bankruptcies and particularly the ongoing economic recession have cooled down the optimism of numerous entrepreneurs. Working towards the company development, it is worth to consider selling the company or trying to find an investor – a new partner may offer the know-how more adjusted to the current conditions or a capital necessary for any investments.

¹ Zuccarello D., Davis C., *Knowing When to Exit: The Entrepreneurial Lifecycle*, Journal Of Corporate Renewal 2012, Vol. 25 Issue 4, p. 30.

In case of many entrepreneurs, a possible sale of a business (or its listing on the stock market), and, subsequently, the use of the funds obtained from it, is considered prior to establishing the company, i.e. already at the planning stage, with the purpose of having the future possibility to pump the so acquired assets into new projects. Others, on the other hand, despite their involvement, become weak or fall into harmful routines – while ownership changes (e.g. in the form of family succession) could result in a better vision or a more adjusted strategy, thus ensuring further development of the company and an adequate gratification for its previous owner.

In the scale of a company or a capital group, giving up a part of its operational activity may result in reducing losses or freeing the capital which may then be used in a significantly more effective way in the organisation's key areas. Unfortunately, decisions regarding such withdrawal are too often taken under pressure, they are enforced by the situation of the company – which leads to liquidation, or in the worst-case scenario to bankruptcy². Exit strategy covers these processes as well.

Thus, company lifecycle has an effect also on withdrawal options and consequently, on economic benefits (as presented on the graph)³. In its development period, and particularly at the time of its highest growth, a well-established and well-structured company is ready to be sold together with the promise for its further development. The period of stabilisation and achieving good results is considered attractive by potential investors (interested in the company purchase, takeover or in-kind contribution) or managers who can see further opportunities for the use of the potential available (and who accept the possibility for the company to be bought out or leased). With the right size, it could even become attractive to financial institutions or stock market players. Each of these scenarios allows for the company further development, company sale, or reduction of shares and diversification of risk.

While the period of downfalls or decline may still be encouraging for investors, the sale price achieved at this stage will be considerably lower (the so-called «fire sales»). Further failures may eventually lead to liquidation (which may of course end in obtaining a positive liquidation capital), or even bankruptcy.

Based on the above, a whole spectrum of exit strategy options is revealed, the final form of which will depend on the characteristics of the particular company, legal solutions applied or current market conditions. If they are to be adequate, any key choices or strategic evaluation of the given situation should always be made with these scenarios taken into account – not only for the purpose of their possible implementation, but for the correct assessment of risk connected with certain decisions.

Popularisation of the concept of exit strategy and systematisation of knowledge related to it should be one of the conclusions drawn from the current economic recession. While striving for the highest growths and weighing their options and available conditions with great optimism, new entrepreneurs should always be aware of exit options and possibilities. In practice, the respective expertise should subsequently be translated into the following skills:

- designing and planning skills in order to be able to plan a business in a way that allows its sale, partial withdrawal, gaining investors or going public (being listed on the stock market)⁴;

² Balcaen S., Manigart S., Buyze J., Ooghe H., *Firm exit after distress: differentiating between bankruptcy, voluntary liquidation and M&A*, Small Business Economics 2012, Vol. 39 Issue 4, p. 949.

³ Based on: Hawkey J., *Exit Strategy Planning: "Growing Your Business for Sale or Succession"*, Gower Publishing Limited, Abingdon 2002, p. 44.

⁴ Ch. F. Meshginpoosh, *Planning your exit*, Smart Business Philadelphia 2012, Vol. 7 Issue 1, s. 20.

- skills connected with preparing your business for succession;
- skills connected with assessment of risk and its consequences;
- skills connected with minimisation of costs and consequences of a possible liquidation or bankruptcy.

Finally, it must be pointed out that entrepreneurs are not always willing to opt for the exit strategy or even to consider it as a solution, as it may lower their potential gains. They forget however about its main advantage, i.e. elimination of risk. While advocating for this way of thinking, one may refer to the motto that one of the entrepreneurs once shared with the author: «It's better to have 100 dollars than not to have 300».

SUMMARY. *The text focuses on one of the defence strategies, i.e. exit strategy. The author presents its definition while outlining arguments for a wide range of the strategy applications and connections between the strategy options. He also points out advantages and discusses legitimacy of withdrawal options in decision analysis.*

KEY WORDS: *exit strategy, decision making, defence strategies*

BIBLIOGRAPHY

1. Zuccarello D., Davis C., Knowing When to Exit: The Entrepreneurial Lifecycle, Journal Of Corporate Renewal 2012, Vol. 25 Issue 4.
2. Balcaen S., Manigart S., Buyze J., Ooghe H., Firm exit after distress: differentiating between bankruptcy, voluntary liquidation and M&A, Small Business Economics 2012, Vol. 39 Issue 4.
3. Based on: Hawkey J., Exit Strategy Planning : «Growing Your Business for Sale or Succession», Gower Publishing Limited, Abingdon 2002.
4. Ch. F. Meshginpoosh, Planning your exit, Smart Business Philadelphia 2012, Vol. 7 Issue 1.

УДК 339. 9

*Данильчук І.В., старший викладач ДВНЗ
«Переяслав Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»*

ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ УКРАЇНИ З ГЛОБАЛЬНИМ ВИРОБНИЧИМ ІНФРАСТРУКТУРНИМ ПРОСТОРОМ

У статті досліджено процес інтеграції економіки України у глобальну виробничу інфраструктуру. Проаналізовано імпортозамінюючу та експортоорієнтовану моделі економічної політики. Охарактеризовано систему інтересів суб'єктів глобальної виробничої інфраструктури.

Ключові слова: *глобалізація, глобальна виробнича інфраструктура, зовнішньо-економічна стратегія, міжнародна економічна інтеграція, світове господарство.*

Актуальність даного дослідження полягає у необхідності формування міжнародної виробничої інфраструктури як світового, так і регіонального рівнів через глобалізаційні процеси у міжнародній економіці, які проявилися перш за все, на світовому ринку товарів, капіталів та робочої сили. Ефективне функціонування як національних економік, так і світового господарства в умовах глобальних технологічних змін зумовлює необхідність якісного вдосконалення всіх елементів виробничої інфраструктури (транспорту, зв'язку, енергопостачання, шляхів сполучення, інформації тощо).

Ступінь дослідження даної проблеми. Глобалізація світової економіки зумовила необхідність розробки та розвитку теорії «глобальної виробничої інфраструктури», що знайшло відображення у працях відомих зарубіжних вчених: С.Брю, І. Валерстайна, Б. Велмана, С. Вассермана, Е. Гіденса, В. Мартіна, А. Картера, М. Кастельса, Р. Коуза, К. Макконела, Й. Масуди, А. Нормана, Дж. Мура, А. Пізенті.

Виклад основного матеріалу. Україна – країна з досить високим рівнем внутрішньо-національного поділу праці. Спеціалізовані виробництва зорієнтовані на кооперацію з партнерами, що знаходяться найчастіше за межами державних кордонів. Це обумовлює настійну виробничу необхідність регулярних експортно-імпортних операцій. Третина національного виробництва опосередковується дією зовнішньоекономічних чинників.

Переорієнтація пріоритетів зовнішньоекономічної діяльності на вимоги й запити світового ринку, породжує ряд складних проблем, розв'язання яких вимагає вироблення обґрунтованої та зваженої зовнішньоекономічної стратегії, метою якої було б перебудування шляхів активної взаємодії зі світовим господарством [2, с. 10].

Світовий досвід свідчить, що є два найбільш типові варіанти зовнішньоекономічної стратегії: імпортозамінюючий і експортоорієнтований. Імпортозамінююча модель характерна для країн, що зустрілися з проблемою слабкої неконкурентоспроможно обробної промисловості, де попит на промислові товари задовольняється здебільшого за рахунок імпорту [6, с. 23].

Завдання України – подолати відставання та забезпечити економічний ріст – пов'язується із заходами щодо обмеження різними способами доступу в країну іноземних товарів, контролем за використанням валютних коштів і вкладання їх у пріоритетні галузі, перешкодами на шляху вивезення національного капіталу, який передбачається використовувати для фінансування вітчизняного виробництва [6, с. 22].

Незважаючи на заяви України про прагнення до швидкої інтеграції у світову економіку, господарська практика свідчила про нездолене прагнення використовувати заходи для обмеження імпорту (високі тарифні бар'єри, імпортні збори, нетарифні обмеження, квотування імпорту). Збільшення тиску на імпорт, а також вибіркоче надання податкових пільг і привілеїв окремим експортерам чи окремим галузям свідчить про схильність до політики імпортозаміщення. У короткостроковому плані така політика може дати деякий ефект, але дуже швидко наштовхується на обмеженість внутрішніх ринків, породжує тенденцію гальмування утворення капіталів, імпорту технологій, уповільнення структурних змін [4].

Модель експортоорієнтованої економічної політики припускає: по-перше, відкриття внутрішнього ринку для іноземної конкуренції в сполученні з гнучким захистом вітчизняного виробника; по-друге, виявлення галузей спеціалізації, по яких країна має порівняльну і конкурентну переваги у світовій або в регіональній економіці, і закріплення відповідних ніш на гостроконкурентних світових ринках товарів і послуг; по-третє, створення сприятливих фінансових умов для міжнародного підприємництва (стабільна грошова одиниця, конвертована національна валюта, розвинута банківська інфраструктура); по-четверте, гармонізація національного зовнішньоекономічного законодавства з міжнародним [3].

Формування відкритої економіки, інтегрованої у світове господарство, вимагає значних зусиль і коштів. Іноземні інвестиції. Одним з істотних джерел коштів може стати залучення іноземних інвестицій у вигляді позичок і кредитів, і особливо у вигляді прямих капіталовкладень [4].

Україна має ряд умов, що робить її досить привабливою для іноземних інвесторів. Це є великий потенційний ринок (47 млн. людей) й високий рівень освіти і кваліфікації, сприятлива кваліфікаційна структура робочої сили, зручне географічне положення в центрі Європи, і, нарешті, низький рівень заробітної платні.

Проте приплив іноземних інвестицій в Україну виявився дуже незначним і набагато меншим очікуваного [1, с. 68].

Не зовсім виправдалися чекання щодо напрямку інвестування. Передбачалося, що основним мотивом будуть експортні шанси, що відкриваються можливістю виготовлення чи переробки товарів з більш низькими витратами через дешевину місцевих ресурсів, головним чином, робочої сили. Виявилося, що переважав інший мотив – доступ на місцеві ринки, і іноземні інвестиції спрямовувалися головним чином туди, де забезпечувалися великі обсяги збуту: роздрібна торгівля, громадське харчування, сфера послуг, особливо фінансових. Сфера виробництва виявилася щодо цього на других ролях [2].

Такий несприятливій ситуації сприяв ряд причин, що створювали перешкоди на шляху припливу іноземних інвестицій:

- відсутність економічної і політичної стабільності;
- нерозробленість і відсутність стабільності в законодавстві.

Чинна система законодавчих актів, що регулюють умови іноземного інвестування, складна, суперечлива, передбачає чимало бюрократичних процедур, які ускладнюють і затягують процес відкриття філій чи спільних підприємств. До законів часто вносяться зміни, що нерідко передбачають зворотну дію: нерозвиненість інфраструктури, зокрема, фінансової. Відсутній порядок, за яким єдина організація відповідає б за оформлення інвестицій, що породжує виснажливі ходіння по різних інстанціях, супроводжувані офіційними і неофіційними поборами [1, с. 65].

Усе це створює в Україні несприятливий інвестиційний клімат і непривабливий імідж щодо умов інвестування. Усунення перешкод – необхідна умова припливу іноземних інвестицій, що у свою чергу могло б сприяти включенню України у світовий загальноцивілізаційний процес.

Отже, побудова сучасної Української держави та її інтеграція в існуючі міжнародні структури неможлива без врахування глобальних і регіональних тенденцій розвитку, тому нашій країні необхідно зробити правильний вибір економічної моделі розвитку, сформувати відповідні схеми побудови механізмів співробітництва із країнами світового співтовариства. Одним із таких напрямів є модернізація та розвиток існуючої, відносно розвиненої в Україні виробничої інфраструктури та її інтеграція у глобальну виробничу інфраструктуру світового господарства, яка формується і функціонує у планетарному масштабі [5, с.40].

Необхідно визначити потенціал виробничої інфраструктури вітчизняної економіки, який може бути представлений як інтегральний показник потенційних можливостей транспортної системи надавати свої послуги вітчизняним та іноземним суб'єктам господарської діяльності, здатністю енергетичного комплексу видобувати, виробляти та транспортувати енергоресурси в межах держави і за кордон, а також забезпечувати відповідною інформацією та різними видами телекомунікаційних послуг фізичних і юридичних осіб нашої країни й іноземних держав. При цьому необхідно враховувати кількісний та якісний бік виробничого потенціалу України.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В. Глобалізація, інтеграція та економічна безпека України / В. Андрійчук // Політика і час – 2010. – №9 – С. 61-71.
2. Будкін В. В умовах «ширшої Європи». Україна – ЄС: складні підсумки і можливі перспективи // Політика і час. – 2011. – №1 – С. 7-17.
3. Воронкова В. Г. Політика європейської інтеграції [Текст]: навч. посібник для ВНЗ / В. Г. Воронкова – М-во освіти і науки України. – К.: Професіонал, 2007. – 509.
4. Горбач Л. Міжнародні економічні відносини [Текст]: підручник / Л. Горбач, О. Плотніков. – К.: Кондор, 2009. – 263 с.
5. План дій Україна – ЄС. – К.: ТОВ «Компанія Лік». – 2005. – С. 40.
6. Пухлій В. Розширення ЄС: Наслідки для України / В. Пухлій // Політика і час. – 2008. – №2 – С.21-24.

***Summary.** The article examines the process of integration of Ukraine into the global production infrastructure. Analysis of import-substituting and export-oriented model of economic policy. The system of interests of global production infrastructure.*

***Key words:** globalization, global production infrastructure, foreign trade strategy, international economic integration, global economy.*

УДК 339.9:001.891

Мозолюк Н.І., старший викладач Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ РЕВОЛЮЦІЇ

У статті розглянуто особливості сучасного стану глобалізації науково-технічної революції та впровадження й використання її результатів у різних галузях суспільного виробництва. Визначено економічні чинники впливу глобалізації на сучасний стан розвитку науково-технічної революції.

***Ключові слова:** автоматизація виробництва, глобалізація, науково-технічна революція, суспільне виробництво.*

Глобалізація стимулює не тільки національні ринки традиційних товарів і послуг, а й наукових технологій, зумовлюючи транснаціональний розвиток науково-технічних відносин.

Зміна функціональної й організаційної форм міжнародних науково-технічних відносин в епоху глобалізації призводить до формування і розвитку інноваційних інструментів в управлінні й плануванні, методах моніторингу й оцінки діяльності фірм і, що особливо важливо, у формуванні нової комунікаційної культури [3, с.7].

Глобалізація змінює соціальні ієрархії, асоційовані з політичними класами, людськими расами, суспільними взаємовідносинами у світовому масштабі, що негайно впливає на переконфігурування владних відносин, перерозподіл багатства і посилення нових схем соціальної й економічної нерівності. Швидкість цих процесів, підхід до рубежу зміни поколінь у світі вимагає пошуку механізмів розвитку й використання сучасних результатів науково-технічної революції у всіх галузях суспільного виробництва.

Аналіз останніх вітчизняних і зарубіжних наукових досліджень свідчить про те, що проблемам розвитку науково-технічної революції в сучасних умовах світового

господарства приділяли значну увагу такі вітчизняні й зарубіжні вчені, як Г.Я. Гольдштейн, М.М. Моїсєєв, С.В. Мочерний, П.В. Сергєєв, В.І. Чужиков та інші.

Проте виникає необхідність вивчення впливу глобалізаційних процесів на сучасний розвиток науково-технічної революції та використання її результатів у різних галузях суспільного виробництва.

Метою дослідження є виявлення впливу глобалізації на зміну сучасного розвитку науково-технічної революції та використання її результатів в різних галузях суспільного виробництва.

Сьогодні нові технології створюються не лише для обслуговування виробництва матеріальних цінностей, а й самі стають товаром, який має споживчу та мінову вартість.

Поряд з перетворенням науки на безпосередній фактор виробництва на сучасному етапі розвитку науково-технічної революції виділяють ще й такі її характерні риси [2, с.87]:

1. Якісне перетворення всіх елементів продуктивних сил – предметів праці, засобів праці працівника, підвищення рівня його кваліфікації.
2. Зміна характеру та змісту праці, наростання творчої складової в трудових операціях, перекладання основного вантажу виконавської праці «на плечі» машин.
3. Виникнення передумов для ліквідації протилежностей між розумовою і фізичною, управлінською й виконавською працями, у соціальному розподілі діяльності, вихід людини за власне виробництво з «царства необхідності» в «царство свободи».
4. Відкриття принципово нових джерел енергії, створення нових матеріалів із задалегідь визначеними властивостями.
5. Зростання ролі міждисциплінарних досліджень, поступова ліквідація «ізоляції» галузей наукового знання.
6. Значне підвищення ролі інформаційної діяльності, засобів масової інформації та комунікації.

З точки зору вирішення проблеми кризового стану у взаємовідносинах суспільства і природи найважливішою рисою науково-технічної революції є той факт, що вперше у їх взаємодії досягнута гранична, з точки зору охоплення, усередненість усіх природних чинників виробництва. Це надає нові можливості для подальшого розвитку суспільства та його відносин з навколишнім природним середовищем як свідомо регульованого та контрольованого процесу. Досягнення науково-технічної революції створюють матеріальні передумови для запобігання глобальній екологічній катастрофі і виходу з кризового стану у взаємовідносинах суспільства і природи.

До основних особливостей сучасної науково-технічної революції можна віднести:

- 1) наукову – систематичне прогнозування та комплексне використання нових фундаментальних відкриттів у природничих та суспільних науках;
- 2) технічну – застосування принципово нових джерел енергії, нових матеріалів, комплексно автоматизованих систем виробництва, а також систем одержання, передачі й обробки інформації;
- 3) соціальну – зміна ставлення людини до природи в процесі подальшого пізнання її основних закономірностей розвитку і нового технологічного оволодіння навколишнім природним середовищем.

Одним з головних наслідків сучасної науково-технічної революції є якісна зміна продуктивних сил суспільства. Революція в продуктивних силах призводить до якіс-

ного стрибка в розвитку продуктивності праці і в можливостях природозмінної діяльності суспільства. Такий стрибок в сучасних умовах можливий лише при заміні технології механічної обробки матеріалів технологією немеханічної обробки. Мова йде про такий вплив на предмет праці, який відбувається в мікросфері (на молекулярному, атомарному та субатомарному рівнях) і пов'язаний з використанням нових властивостей предметів праці. У зв'язку з цим в науково-технічній революції виділяють такі основні напрямки:

1. Розвиток ядерної і термоядерної енергетики – використання енергії внутрішньоатомних зв'язків (ентузіазм щодо цього напрямку НТР дещо знизився після катастрофи на Чорнобильській АЕС, однак пошуки в цьому напрямку не припиняються, зокрема в галузі «холодного» термоядерного синтезу), що має забезпечити нове, практично невичерпне, джерело енергії, яке замінить вичерпні запаси органічного палива – нафти, газу, кам'яного вугілля.
2. Створення та широке застосування мікроелектроніки й електронно-обчислювальної техніки – механізація певних «рутинних» процесів людської розумової діяльності, різке прискорення процесів нагромадження и обробки інформації.
3. Комплексна автоматизація виробництва – перекладення функції обслуговування машин з людини на інші машини.
4. Розвиток глобальної системи телекомунікацій – перетворення планети на єдиний інформаційний простір, практично миттєвий доступ до інформації в будь-якій точці земної кулі і можливість враховувати стан взаємовідносин суспільства і природи у всій системі в цілому і в кожній з її складових [1, с.86].

Перспективним вважається використання біологічних методів переробки промислових і побутових відходів, природних технологій у забезпеченні оптимальних умов людського існування.

Через аналіз основних напрямків науково-технічної революції її можна визначити як якісний стрибок у розвитку продуктивних сил сучасного суспільства, яке характеризується вивільненням людини від безпосереднього управління технічними системами на основі переходу від механізованого виробництва до комплексно автоматизованого, перетворенням науки на вирішальну продуктивну силу суспільства, безпосередній об'єкт і засіб праці, органічним поєднанням наукової й технічної революцій. Це і є найвища форма науково-технічного прогресу.

Хоча науково-технічна революція за своєю сутністю має глобальний характер, її досягненнями користуються далеко не всі країни світу. Чітко визначилася група індустріально розвинених країн, які знаходяться в процесі переходу до стану постіндустріальних суспільств і які активно використовують досягнення сучасної науки і техніки. Так, провідні позиції в міжнародному технологічному обміні міцно утримують США, частка яких у продажу ліцензій – майже 2/3 світового обсягу. Потім ідуть Японія, Велика Британія, Нідерланди, Бельгія, Люксембург і Швеція. Досить швидкими темпами їх наздоганяє група «нових індустріальних країн». Останнім часом значну активність у цій сфері проявляють Нова Зеландія, Бразилія, Мексика, Марокко та інші країни цієї групи. Окрему групу становлять постсоціалістичні в яких значна увага приділялася дослідженням у галузі фундаментальних наук, але існуюча соціально-політична система не сприяла швидкому впровадженню відкриттів у виробництво. Економічна криза зменшила їхні можливості у розгортанні науково-технічної революції. Найменш НТР торкнулася країн так званого «третього» світу, які, звільнившись від колоніальної залежності, не змогли витворити власну національну державність [4, с.116].

Особливості сучасного стану розвитку науково-технологічної революції проявляються, зокрема, в змінах структури міжнародної торгівлі. За останні 20 років питома вага товарів, що втілюють у собі високі технології, збільшилась у міжнародній торгівлі вдвоє, середні технології – майже в 1,5 раза за одночасного скорочення первинних продуктів і товарів із низькою технологією. Усе це сприяє піднесенню загального рівня світового технологічного розвитку, розширює можливості для використання технологічних ресурсів менш розвинутими в економічному відношенні країнами. Широка міжнародна кооперація в галузі науки й техніки, обмін технологіями, патентами та ліцензіями формують постійно діючу міжнародну науково-технологічну систему.

Особливості розвитку науково-технічної революції на сучасному етапі визначають глобалізаційні процеси світового господарства. Науково-технічна революція – це якісний стрибок у розвитку науки, техніки і продуктивних сил суспільства. Під її впливом знаходяться не тільки сучасний стан і структура господарства, а й відбуваються якісні товарні та територіальні зміни в міжнародній торгівлі.

Список використаних джерел

1. Модернізація суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін: Монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. А.Ф. Мельник. – Тернопіль: ТНЕУ; Економічна думка, 2009. – 528 с.
2. Мочерний С.В., Довбенко М.В. Економічна теорія: Підручник. – К.: Академія, 2004. – 856 с.
3. Новицький В., Грищенко А. Економічна глобалізація та її наслідки для України // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2005. – №1. – С. 7 – 14.
4. Стратегія економічного розвитку в умовах глобалізації / Д.Г.Лук'яненко, О.Г. Білорус, Б.В. Губський, В.К. Євдокименко, Т.Т. Ковальчук; Київський національний економічний ун-т; Под ред. Д.Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2003. – 538 с.

***Summary.** The article considers the peculiarities of the current state of globalization of the scientific and technological revolution, introduction and application of its results in various fields of social production. Economic factors within the influence of globalization upon the current state of scientific and technological revolution are determined.*

***Key words:** automation of production; globalization; scientific & technological revolution; social production.*

УДК 331.5:322.32

Титаренко О. М., старший викладач Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДОБРОБУТУ УКРАЇНИ

В статті розглянуто структуру доходів населення та нерівномірність їх розподілу між різними верствами населення.

***Ключові слова:** доходи населення, заробітна плата, підприємницький дохід, рівень життя, добробут, трансфертні платежі.*

Постановка проблеми. В останні роки значно знижується життєвий рівень населення та його реальні доходи, що пов'язано зі спадом виробництва, зростанням безробіття тощо. Для збільшення доходів населення необхідне ефективне державне

втручання в плані зменшення темпів інфляції, скорочення дефіциту бюджету, створення сприятливого інвестиційного клімату, створення робочих місць, працевлаштування молоді та ін. В умовах ринкової економіки дедалі більшого значення набуває дохід від підприємницької діяльності, що являє собою винагороду підприємцю за виконання ним своїх функцій.

Аналіз досліджень і публікацій. Значний внесок у розробку цієї проблеми зробили такі вітчизняні вчені, як: А. Лісовий, П. Гайдучкий, І. Кириленко, Б. Пасхавер, П. Саблук та інші.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є обґрунтування доходів населення, їх структура та аналіз за 2011 рік.

Основний матеріал дослідження. Доходи населення – це сукупність грошових коштів та натуральних надходжень, спрямованих на підтримку морального, фізичного, економічного та інтелектуального стану людини і на задоволення їх потреб. Вони формуються за рахунок оплати праці, виплати соціальних фондів (регіональних, місцевих а також фондів споживання підприємств і організацій), підприємницьких доходів, доходів від особистого господарства та індивідуальної трудової діяльності, доходів від інших джерел [1].

Добробут суспільства визначається рівнем доходів населення. Доходи окремих категорій населення істотно різні за структурою що впливає як на рівень цих доходів, так і на стабільність їх одержання. Різниця доходів зумовлюється такими чинниками:

1. Вік та стать, які визначають фізичні можливості особи щодо працевлаштування, а відповідно – одержання доходу;
2. Робота за наймом чи у власному бізнесі;
3. Схильність до ризику.

Зрозуміло що ці три чинники взаємопов'язані, але можна відзначити і їх вплив окремо на складові доходу, які можуть бути об'єднані в такі збільшені групи:

1. Заробітна плата;
2. Дохід від підприємницької діяльності, який лишається в розпорядженні того, хто одночасно є власником капіталу та працівником фірми (включаючи фермерів);
3. Дохід особи як власника капіталу що вкладений у цінні папери, нерухомість, землю, чи відповідні фонди;
4. Доходи окремих осіб за рахунок виплат з державного бюджету;
5. Інші доходи [2].

Якщо робітник не отримує достойну заробітну плату то він переходить працювати у тіньовий сектор економіки, де оплата праці здійснюється без відрахувань до фонду єдиного соціального внеску. Це призводить до зменшення надходжень до державного бюджету.

Необхідно створити справедливую систему оподаткування доходів населення та удосконалити механізм договірною регулювання соціально- трудових відносин через досконалу законодавчу базу.

В Україні на практиці підвищення рівня і якості життя населення ще не стали головною метою, а основною причиною цього науковці вбачають у підвищенні рівня бідності населення. При цьому, з одного боку, незадовільне матеріальне становище обумовлює ризик втрати здоров'я через неякісне харчування, неможливість отримання кваліфікованої медичної допомоги, а з іншого – проблеми зі здоров'ям призводять до зниження працездатності та скорочення доходів [3].

Проаналізуємо доходи населення України за 2011 рік (таб. 1)

Таблиця 1

Доходи населення, млн.грн

Показники	2000 р.	2005 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2011 р. до 2010 р., %
Доходи	128736	381404	623289	845641	894286	1101175	1251005	113,6
Заробітна плата	55853	160621	278968	366387	365300	449553	521066	115,9
Прибуток та змішаний дохід	24696	58404	95203	131139	129760	160025	198512	124,1
Доходи від власності (одержані)	3322	11072	20078	28432	34654	67856	68059	100,3
Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	44865	151307	229040	319683	364572	423741	463368	109,4

Джерело: [5].

Так, загальні доходи населення у 2011 році становили 1251005 млн.грн., що на 13,6 % більше, ніж у 2010 році. Структура доходів складається з заробітної плати, прибутку та змішаного доходу, доходу від власності (одержаного), соціальних допомог та інших одержаних поточних трансфертів. Дохід від одержаної заробітної плати становив 521066 млн. грн., що на 15,9 % більше, ніж у 2010 році. Розмір доходу від отриманого прибутку та змішаного доходу збільшився у порівнянні з 2010 роком на 24,1 % і становив 198512 млн. грн. Дохід отриманий від власності майже не змінився і склав 68059 млн. грн. Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти у 2011 році становили 463368 млн. грн, що на 9,4 % більше, ніж у 2010 році.

В структурі доходів населення України у 2011 році найбільшу питому вагу займає заробітна плата – 41,7 %. Зарплата – це винагорода, розрахована, як правило, у грошовому еквіваленті, яку за трудовим договором власник (або уповноважений ним орган чи фізособа) виплачує працівнику за виконану ним роботу. Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти становлять 37%. Трансфертні платежі – одна з основних статей витрат бюджету держави. Трансфертні платежі являють собою переказ частини доходів державного бюджету в приватний сектор – населенню і підприємствам. До них належать: допомога по безробіттю, засновані на соціальних програмах; дотації багатодітним сім'ям та малозабезпеченим верствам населення; пенсії; різноманітні виплати ветеранам і інші допомоги по соціальному забезпеченню. Прибуток та змішаний дохід – 15,9%. Прибуток – це грошове вираження між вартістю реалізованої продукції і витратами на її виробництво. Найменшу питому вагу займають доходи від власності – 5,4%. Доходи від власності – це первинні доходи, які одержують власники фінансових активів і матеріальних невироблених активів (землі, запасів корисних копалин тощо) від надання їх у користування іншим інституційним

одинацям. Вони включають: проценти, дивіденди та аналогічні доходи, які одержують власники фінансових активів; ренту, яку одержують власники землі, надр та інших матеріальних невироблених активів від здачі їх в оренду іншим інституційним одиницям.

Держстат наводить данні, що номінальні доходи населення України у 2011 році збільшилися до 1, 266 трл грн., що на 15% більше, ніж 2010 року. Наявний дохід, який населення може витратити на товари та послуги, зріс на 16,6 %, а реальний наявний дохід(з урахуванням цінового чинника) зріс лише на 8%. Наявний дохід у розрахунку на одну особу за 2011 рік становив 21,6 тис. грн., що на 17,1% більше, порівняно з 2010 роком. При цьому витрати населення 2011 року порівняно з 2010 роком зросли на 21,8%.

Реальні доходи населення, визначенні з урахуванням цінового фактора, в 2012 році зросли на 9,7% порівняно з 2011 роком. Наявні доходи населення, які можуть бути використанні на придбання товарів та послуг, зросли в 2012 році на 10,3%. Номінальні доходи населення в 2012 році збільшились на 11,1 %. Наявний дохід у розрахунку на душу населення склав 232, 93 тис. грн., що на 10,6% більше в порівнянні з 2011 роком. Витрати населення в 2012 році порівняно з роком раніше зросли на 11,1%.

Таблиця 2

Доходи населення України за 2011 рік

Показники	I кв.		II кв.		III кв.		IV кв.		Рік	
	млн. грн.	у % до I кварталу 2010р.	млн. грн.	у % до II кварталу 2010р.	млн. грн.	у % до III кварталу 2010р.	млн. грн.	у % до IV кварталу 2010р.	млн. грн.	у % до 2010р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Доходи – всього	265528	116,2	299957	112,6	328461	113,9	357059	112,4	1251005	113,6
в тому числі:										
заробітна плата	112719	118,9	127616	115,5	130999	114,8	149732	115,0	521066	115,9
прибуток та змішаний дохід	30589	123,2	38589	116,3	71585	127,7	57749	125,6	198512	124,1
доходи від власності (одержані)	14807	100,2	14690	100,5	15676	100,2	22886	100,3	68059	100,3
соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	107413	114,1	119062	110,0	110201	107,4	126692	106,7	463368	109,4
в тому числі:										
- соціальні допомоги	62179	116,2	67193	109,3	67050	110,8	66322	107,4	262744	110,8
- інші одержані поточні трансферти	6875	83,0	8087	102,9	8735	109,3	9984	97,3	33681	97,9

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
- соціальні трансферти в натурі	38359	118,4	43782	112,4	34416	101,0	50386	107,9	166943	109,7
Наявний дохід	200898	116,2	228937	112,8	265939	116,4	275457	113,1	971231	114,5
Середньо-місячний наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.	1463,7	116,5	1668,9	113,2	1938,8	116,7	2008,9	113,5	1770,8	115,0
Реальний наявний дохід	x	107,8	x	101,9	x	107,3	x	107,7	x	106,1

Джерело: [5].

З таблиці 2 бачимо як змінюються доходи населення у 2011 році поквартально. Так, найбільший дохід від отриманої заробітної плати спостерігається у четвертому кварталі, а саме 149732 млн. грн., що на 37013 млн. грн. більше, ніж у першому кварталі. Порівнянно з відповідним періодом 2010 року цей показник зріс на 15 %. Протягом досліджуваного періоду значно зростає дохід від отриманого прибутку та змішаного доходу. У першому кварталі цей показник становив 30589 млн. грн., а вже у четвертому – 57749. Доходи від власності (одержанні) за 2011 рік значно зростають. Якщо у першому кварталі становили 14807 млн. грн., то вже в четвертому – 22886. Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти включають соціальні допомоги, інші одержані поточні трансферти та соціальні трансферти в натурі. Даний показник у першому кварталі становить 107413 млн. грн., у другому – 119062, у третьому – 110201, в четвертому – 126692. Розмір соціальних допомог у 2011 році порівняно з 2010 роком збільшився на 10,8 %, соціальних трансфертів в натурі – на 9,7%. А розмір інших одержаних поточних трансфертів зменшився на 2,1 %.

Неварто забувати і про нетрудові доходи населення. Нетрудові доходи – це результат діяльності, що ведеться з відхиленням від прийнятих у суспільстві державних правових норм. У сучасних умовах значна частина доходів є прихованими, що пов'язано з тіньовою економікою. Це економічна діяльність, що не є незаконним бізнесом, незареєстрована підприємницька діяльність.

Зміна соціально-економічної ситуації, викликані безробіттям, інфляцією, супроводжується посиленням диференціації населення за основними соціально-економічними показниками: оплатою праці, грошовими збереженнями, структурою споживання. Ці показники впливають на формування середніх грошових доходів і витрат на душу населення.

Нерівномірність розподілу доходів між різними верствами населення є однією з основних проблем ринкової економіки. Головна причина значної диференціації доходів населення – недосконала економічна система заснована на різних типах власності що сприяє відчуженню більшості населення від отримання доходів. Сучасні реалії економічного життя вказують на поглиблення майнового розшарування населення та зростання соціальної напруженості в країні. Незважаючи на усвідомлення урядом незалежної України проблеми поглиблення майнового розшарування та реа-

лізацію політики перерозподілу доходів, загальна диференціація доходів населення посилюється [4].

Висновки. Зростання бідності та нерівності у суспільстві пов'язані насамперед із нерівномірним розподілом доходів від економічного зростання, погіршенням умов життя багатодітних сімей, молоді, пенсіонерів, низьким рівнем оплати праці.

Список використаних джерел

1. Васильченко В.С. Управління трудовим потенціалом [навчальний посібник] / [В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова, Л. П. Керб]. – К.: КНЕУ, 2005. – 403 с.
2. Статистика [підручник]. / [за наук. ред. д-ра екон. наук С.С. Герасименка]. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 467 с.
3. Лісовий А.В. Економічний аналіз доходів населення: стан, структура, динаміка / А.В. Лісовий // Наукові праці НДФІ. – 2010. – № 5. – С. 18–22.
4. Сенів Л.А. Оцінка диференціації доходів населення України / Л.А. Сенів, Ю.В. Малиновський // Національний університет «Львівська політехніка» [матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції]. – 2012.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Summary. In the article the Structure of income inequality and their distribution among different segments of the population.

Key words: income, salaries, entrepreneurial income, quality of life, welfare transfer payments.

УДК 330.341.1(477)

Буторіна В.Б., асистент Кам'янець-Подільського національного університету ім. Івана Огієнка

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ

У статті розглянуто теоретичні підходи до поняття національної інноваційної системи та її структури.

Ключові слова: національна інноваційна система, структура, концепція.

Актуальність теми дослідження. В Україні бюджетне фінансування академічної науки, своєчасність запровадження у виробництво наукових відкриттів, його технологічне оновлення та, як наслідок, розвиток наукомісткої індустрії є найгострішими проблемами держави. Головне завдання полягає у виборі та використанні найефективніших за конкретних умов заходів забезпечення інноваційної діяльності.

Проте, не дивлячись на досить широкий перелік публікацій у вітчизняній літературі з проблем інноваційної політики, у них майже не зустрічаються науково-методичні рекомендації з обґрунтування найбільш ефективних у наших умовах елементів національної інноваційної системи (НІС) та організаційних форм інфраструктурного забезпечення. Це пов'язано з недостатнім досвідом з розвитку і функціонування таких структур в Україні і з обмеженими можливостями запозичення досвіду високорозвинених країн, які мають сприятливіші умови для економічного розвитку і формування НІС.

Аналіз досліджень з даної теми. У 70-ті роки ХХ ст. з'являються дослідження у сфері інноваційного розвитку технологічних систем (К. Фрімен, Д. Кларк, Л. Соете) та розповсюдження інновацій у межах економічної системи (С. Девіс, Е. Менсфілд, А. Ромео). Поява концепції НІС пов'язана з іменами Б.Лундвалла, Ф. Ліста, фон Хіппеля, Р. Нельсона. Серед вітчизняних науковців, що розробляють та досліджують концепцію можна назвати Іванова Н.І., Іванова В.В., Білозубенко В.С., Кавтиша О.П., Гречко А.В., Яремко Л.А., Микитюк З.В., І.В. Багорова, О.Л. Черевко та інших, чий дослідження сприяють покращенню НІС України.

Мета дослідження. Проаналізувати теоретичні підходи до суті та структури НІС.

Виклад основного матеріалу. Національна наукова система об'єднує взаємопов'язані інститути, призначені для створення, збереження і передачі знань, навичок і артефактів, що визначають нові технології. Складовими елементами наукових систем розвинутих країн є організаційні структури науки і їхній науковий потенціал, ринки наукоємної продукції, коопераційні і контрактні відносини у наукових структурах і з зовнішніми суб'єктами, законні права власності, які забезпечують комерціалізацію результатів НДДКР. [1]

Історично концепція НІС є досить новою, беручи початок з 80-х років ХХст. Її поява пов'язана з іменами шведського економіста Б.Лундвалла [2] (базуючись на концепції «національних виробничих систем» Ф.Ліста та ідеях фон Хіппеля про технологічну співпрацю, досліджував проблеми взаємодії між виробниками та споживачами знань і у 1992р. ввів термін «національна інноваційна система»), представника Великобританії К.Фрімена [3] (зосереджував увагу на інституціональній складовій інноваційної діяльності) та американського вченого Р. Нельсона [4] (підкреслював роль конкуренції у стимулюванні інноваційної діяльності). Основоположники цієї концепції застосовували різні підходи до її трактування, що зумовлювалось різними завданнями та поглядами. Б.-А.Лундвалл і К.Фрімен, на відміну від Р.Нельсона, який досліджував виключно технологічні інновації, вивчали ще і нетехнологічні інновації – інституціональні, соціальні, освітні, а також організаційні зміни.

Становлення концепції НІС не було спонтанним, в основі її формування лежать три наукові теорії: загальна теорія систем, інноваційна теорія Й.Шумпетера, теорія інституційних змін Д.Норта [5].

Розглянемо трактування поняття «НІС» (таблиця 1):

Таблиця 1.

Підходи до трактування поняття «національна інноваційна система»

Автор	Тлумачення
1	2
B.-A. Lundvall	організації та установи, що беруть участь у пошуку і дослідженні, наприклад, відділи досліджень і розробок, технологічні інститути та університети
C.Freeman	мережа установ у державному і приватному секторах, чия діяльність і взаємодія спрямовані на ініціювання, імпортування, модифікацію і поширення нових технологій
Patel, Pavitt	національні установи, їх стимулюючі структури та їх компетенції, які визначають швидкість і напрями технічного навчання у країні
R.Nelson, Rosenberg	низка інституцій, взаємодія яких визначає інноваційну діяльність вітчизняних фірм

1	2
S.Metcalfе	низка різноманітних установ, які спільно та індивідуально роблять внесок у розвиток і розповсюдження нових технологій та які формують структуру, в межах якої уряди формують та реалізують політику впливу на інноваційний процес
Deok Soon Yim	система уряду, науково-дослідних інститутів та інших дослідницьких організацій, університетів, підприємств, які здійснюють дослідження і розробки, фінансові установи
C.Edquist	усі важливі економічні, соціальні, політичні, організаційні, інституційні та інші чинники, які впливають на розвиток, поширення і використання інновацій
Galli, Teubel	історично сформована підсистема національної економіки, в якій різні організації та установи взаємодіють і впливають один на одного у процесі здійснення інноваційної діяльності
В.С.Білозубенко	комплекс взаємозалежних інститутів організаційного і правового характерів, пов'язаних особливою структурою, які забезпечують протікання національного інноваційного процесу, окремі його стадії, а також участь і регулюючу роль держави у сфері інноваційного розвитку
В.В.Іванов	федерально-регіональна система господарських суб'єктів, що взаємодіють між собою в процесі виробництва, розповсюдження та використання нового економічно-вигідного знання, напрями якої визначаються державною політикою і регламентуються відповідною нормативною базою
Н.І.Іванов	сукупність взаємопов'язаних організацій (структур), зайнятих виробництвом і комерційною реалізацією наукових знань і технологій у межах національних кордонів
О.П.Кавтиш, А.В.Гречко	динамічна, відкрита, структурована підсистема міжнародної інноваційної системи, що складається із взаємопов'язаних активно співпрацюючих інституцій та забезпечувальних інститутів, які задіяні у процесі створення, акумуляції та реалізації наукових знань, техніки і технологій з урахуванням правових, економічних, організаційних, соціально-культурних умов інноваційного процесу в межах національного господарства і на основі стратегії науково-технологічного розвитку, основною метою якої є підвищення конкурентноздатності економіки та рівня життя населення
О.Кузьменко	історично, культурно, економічно, науково-технічно й інформаційно обумовлена сукупність відносин між суб'єктами інноваційної діяльності з приводу створення, розповсюдження та використання інновацій, яка має місце в межах певної країни
І.П.Макаренко	сукупність національних державних, приватних і громадських організацій і механізмів їхньої взаємодії, у межах яких створюються, зберігаються і поширюються нові знання та технології
З.В.Микитюк	сукупність взаємопов'язаних інститутів, призначених для того, щоб створювати, зберігати й передавати знання, навички й артефакти, що визначають нові технології

1	2
Л.Федулова і М.Пашута	сукупність взаємопов'язаних організацій (структур), зайнятих виробництвом і комерціалізацією наукових знань і технологій у межах національних кордонів, малих і великих компаній, університетів, лабораторій, технопарків та інкубаторів, як комплексу інститутів правового, фінансового й соціального характеру, що забезпечують інноваційні процеси і мають потужне національне коріння, традиції, політичні та культурні особливості
Л.А.Яремко	сукупність взаємопов'язаних організацій (структур), що займаються виробництвом та комерційною реалізацією наукових знань і технологій в межах національних кордонів
Експерти ОЕСР	сукупність інститутів приватного та державного секторів, які індивідуально та в процесі взаємодії обумовлюють розвиток і розповсюдження новітніх технологій, створюють передумови для розробки й упровадження державної інноваційної політики
Концепція розвитку національної інноваційної системи України	сукупність законодавчих, структурних і функціональних компонентів (інституцій), які задіяні у процесі створення та застосування наукових знань та технологій і визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови для забезпечення інноваційного процесу

Джерела: [2], [3], [4], [6, Р. 409-512], [7], [8], [9], [10], [11], [12, с.225], [13], [14, с. 36], [15], [16, С. 36], [17], [18].

Отже, аналіз найбільш розповсюджених дефініцій дозволяє окреслити загальні характеристики НІС:

- 1) вона базується на ідеї Й. Шупетера і основних постулатах інституціоналістів, основна продуктивна сила – знання;
- 2) мета – створення, розповсюдження і використання інновацій як джерела підвищення конкурентоспроможності країни, завдання – забезпечення пріоритетного розвитку науки, освіти та наукоємного виробництва;
- 3) визначається національною специфікою, соціально-економічною політикою держави, взаємодією між суб'єктами інноваційної діяльності, та динамічністю й відкритістю зовнішніх інноваційних процесів;
- 4) це комплекс інститутів правового, фінансового і соціального характеру, що забезпечують інноваційні процеси. Це сукупність інститутів, тобто умов і правил, за якими діють організації, ціллю функціонування яких є вироблення і поширення нових технологій, нововведень і організації господарювання у межах конкретної держави у формі об'єкту інтелектуальної власності;
- 5) НІС як відкрита система проявляється у взаємодії організацій (структур), різних форм власності, що зайняті виробництвом наукових знань, об'єктів інтелектуальної власності і підготовкою їх до комерціалізації у межах національних кордонів;
- 6) результатом діяльності НІС як відкритої системи, що пропонує входження нових організацій і вихід раніше діючих, є ринок об'єктів інтелектуальної власності і у жодній мірі не інноваційна продукція масового збуту на ринку;
- 7) у якості організацій, суб'єктів НІС, або складу суб'єктів НІС, можуть бути задіяні у цю систему структурні підрозділи великих компаній, що зайняті виробництвом наукових знань, об'єктів інтелектуальної власності, лабораторії і кафедри університетів, академічні підрозділи, технопарки, інноваційні

малі підприємства, що зайняті комерціалізацією об'єктів інтелектуальної власності і комплекс інститутів правового, фінансового і соціального характеру, що забезпечують інноваційні процеси;

- 8) результати діяльності НІС являють собою складову частину національного багатства, яка виробляє і накопичує наукові знання як суспільні блага, які набувають вигляду нематеріальних активів і утворюють частину національного надбання, що відображається на балансі структур, у ВВП, у вартісній структурі національного багатства. Результатом діяльності НІС не є виробництво власне інновацій для ринку у масовому вигляді.

Визначення основних елементів і їх взаємодії НІС має важливе значення при дослідженні її сутності і підвищенні «інноваційної продуктивності». Можна виокремити два підходи до визначення структури НІС: за ступенем участі в інноваційному процесі та залежно від функцій у ньому (таблиця 2):

Таблиця 2.

Визначення основних елементів національної інноваційної системи

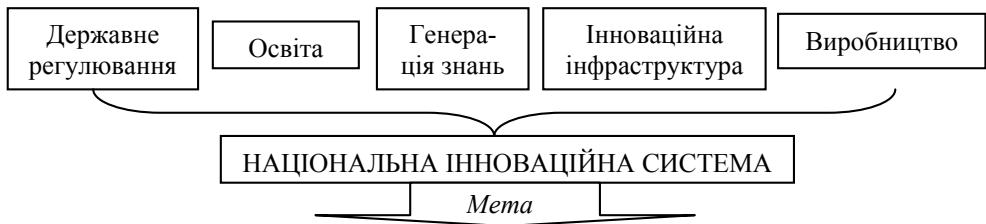
Автор	Складові національної інноваційної системи
1	2
<i>Перший підхід</i>	
М.Бунчук	<ul style="list-style-type: none"> - комплекс інститутів, які беруть участь у виробництві, передачі і використанні знань (фірми та системи, що вони утворюють, наукова система, інші дослідні установи, елементи економічної інфраструктури) та інші елементи, що впливають на інноваційний процес (контекст, що створюється макроекономічною політикою та іншими формами державного регулювання; - система освіти і професійної підготовки; - особливості товарних ринків; - особливості ринків факторів виробництва; - особливості ринку праці; - система фінансування інновацій, комунікації
І.В.Багрова, О.Л.Черевко	<ul style="list-style-type: none"> - підсистема генерування та розповсюдження знань; - підсистема інноваційної інфраструктури
О.П.Кавтиш, А.В.Гречко, Л.А.Яремко	<ul style="list-style-type: none"> - науково-виробничу; - інфраструктурно-забезпечувальну, що включає інститути правового, фінансового та соціального характеру, які забезпечують інноваційні процеси і мають міцні національні корені, традиції, політичні і культурні особливості
І.Н.Карпунь	<ul style="list-style-type: none"> - генерація знань, освіта і професійна підготовка, виробництво продукції та послуг; - інноваційна інфраструктура, зокрема й фінансове та інформаційне забезпечення. <p>Ієрархічні рівні: міждержавний, державний, галузевий, регіональний, підприємницький, рівень людини.</p>
Концепція розвитку національної інноваційної системи України	<ul style="list-style-type: none"> - підсистема державного регулювання; - підсистема освіти; - підсистема генерації нових знань; - підсистема інноваційної інфраструктури; - підсистема виробництва продуктів та послуг

1	2
	<i>Другий підхід</i>
В.В.Побірченко	<ul style="list-style-type: none"> - креативний блок або блок породження знання (університети, наукові інститути, окремі фахівці, складні соціальні мережі, що забезпечують неформальну взаємодію дослідників з різних інститутів та університетів); - блок трансферу технологій; - блок фінансування; - блок виробництва; - блок підготовки кадрів.

Джерела: [19], [20, с.83], [12, с.225], [17, с.55], [21, с.195], [22, с.158].

За першим підходом виділяють елементи, які задіяні у процесі виробництва, розповсюдження, використання нових знань, та ті, які формують середовище для перебігу інноваційних процесів. За другим підходом елементи виділяють залежно від їх функцій в інноваційному процесі. Всередині НІС існує взаємозв'язок і взаємозалежність між інститутами та державною політикою, яка підтримує або блокує розвиток технологій та інновацій.

До 2025р. планується реалізувати Концепцію розвитку національної інноваційної системи, схвалену Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009р. №680-р. [23] Розглянемо її мету і структуру (рис. 1)



Визначення основних засад формування і реалізації збалансованої державної політики з питань забезпечення розвитку національної інноваційної системи, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Рис. 1. НІС України.

Не дивлячись на розробку цілей і структури НІС України, є ряд невирішених проблем у області розвитку науково-технічного потенціалу. Серед них однією з найважливіших є невідповідність структури основним завданням трансформації економіки і науково-технічним перспективам. Однак, у напрямку забезпечення розвитку НІС в нашій країні розробляються і приймаються нормативні документи, що узгоджуються з Концепцією.

Висновки. Аналіз теоретичних підходів до змісту НІС показав, що її метою є створення, розповсюдження і використання інновацій як джерела підвищення конкурентоспроможності країни. Наведені підходи до структуризації інститутів національної інноваційної системи доповнюють один одного. Думки науковців підтверджують висновок про те, що саме взаємозв'язки держави, науки і бізнесу відіграють визначальну роль в інноваційному процесі, забезпечують його ефективну реалізацію. Для ефективного формування і розвитку НІС в Україні необхідно дотримуватись основних завдань, закладених у прийнятих нормативно-правових актах, а також не скорочувати обсяги фінансування НДДКР з різних джерел.

Список використаних джерел

1. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення. // Економіст. – 2005. – №6. – С.28-32.
2. Lundvall B.-A. National Innovation Systems: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning/ B.-A. Lundvall. – London, Printer, 1992.
3. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan/ C. Freeman. – London: Pinter, 1987. – 155 p.
4. Nelson R. National Innovation Systems. A Comparative Analysis/ R. Nelson. – New York/Oxford, Oxford University Press, 1993.
5. Норт Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Даглас Норт; [пер. з англ. І. Дзюб]. К., 2000.
6. Metcalfe S. The Economic Foundations of Technology Policy: Equilibrium and Evolutionary Perspectives / S. Metcalfe// Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change. – Oxford (UK)/Cambridge (US): Blackwell Publishers, 1995.
7. OECD proposed guidelines for collecting and interpreting technological innovation data. Oslo manual. – Paris: OECD, 1992.
8. Deok Soon Yim. Korea's National Innovation System and the Science and Technology Policy [Electronic resource] / Soon Yim Deok / Global S&T Center Science and Technology Policy Institute (STEPI). – Access mode to a resource: http://www.unesco.org/science/psd/thm_innov/forums/korea.pdf.
9. Білозубенко В.С. Роль національної інноваційної системи у підтриманні інноваційної активності / В.С. Білозубенко // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Сер. Економічні науки. – 2009. – №4. – С.13-20.
10. Иванов В.В. Актуальные проблемы формирования Российской ИС [Электронный ресурс] / В.В.Иванов. – Режим доступа: <http://www.opec.ru/>.
11. Национальные инновационные системы в России и ЕС / Под редакцией: В.В.Иванова, Н.И.Ивановой. – М.: Центр исследований проблем развития науки РАН, 2006. – 280 с.
12. Кавтиш О.П. Теоретико-методологічні підходи до визначення національної інноваційної системи / О.П. Кавтиш, А.В. Гречко // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – № 2. – с. 223-228.
13. Кузьменко О. Особливості національної інноваційної системи [Електронний ресурс] / О. Кузьменко. – Режим доступа: http://www.ukrlife.org/main/cxid/8inn_ua.doc/.
14. Національна інноваційна система України: проблеми і принципи побудови/ Макаренко І.П., Копка П.М., Рогожин О.Г., Кузьменко В.П./ За наук. ред. І.П. Макаренка. – К.: Інститут проблем національної безпеки, 2007. – 520с.
15. Микитюк З.В. Особливості розвитку вітчизняних науково-технічних та інноваційних структур / З.В. Микитюк // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук. журн. – 2006. – № 2-4. – с. 197-212.
16. Федулова Л. Розвиток національної інноваційної системи/ Л. Федулова, М. Пашута // Економіка України. – 2005. – №4. – с 35-47.
17. Яремко Л.А. Національна інноваційна система та її формування в Україні / Л.А. Яремко // Формування ринкових відносин в Україні. – № 1(68). – 2007. – с. 54-57.
18. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. № 680-р «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.in.gov.ua/index.php?get=55&law_id=290/.
19. Бунчук М. Национальные инновационные системы: основные понятия и приложения (по материалам зарубежных авторов) [Электронный ресурс] / М. Бунчук. – Режим доступа: <http://www.biz.nnov.ru/>.
20. Багрова І.В. Національна інноваційна система України: характеристика та проблеми становлення / І.В. Багрова, О.Л. Черевко // Вісник ДДФА. – 2010. – №2 (24). – с. 81-90.
21. Карпунь І.Н. Структура і середовище національної інноваційної системи України / І.Н. Карпунь // Науковий вісник НЛТУ України. 2010. – Вип. 20.14 – с. 193-200.

22. Побірченко В.В. Національні інноваційні системи в глобальній економіці / В.В. Побірченко // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». Том 24(63). – 2011. – №1. – 155-163.
23. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.

Summary. *The article deals with the different theoretical definitions and structure of national innovation system.*

Key words: *national innovation system, structure, conception.*

Розділ 2. Підприємство та підприємництво: економічні й фінансові аспекти

УДК 330.341.1

*Вініченко І.І., д.е.н., професор
Дніпропетровського державного аграрного університету*

ІНВЕСТИВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВИХ ІННОВАЦІЙ

Досліджено стан та проблеми інвестиційного забезпечення інноваційного процесу в агропромисловому виробництві, визначено чинники активізації інвестиційного процесу.

Ключові слова: агропромислове виробництво, інвестиція, інновація, розвиток, інноваційний процес, сільськогосподарські підприємства.

ВСТУП. Формування об'єктивних передумов стійкого підйому економіки України неможливе без реального інвестування, поповнення основного капіталу, реструктуризації всієї фінансово-інвестиційної сфери і створення сприятливого інвестиційного клімату як важливої конкурентної переваги подальшого економічного та інноваційного розвитку. На сучасному етапі виклики для економіки України вказують на необхідність інвестування інноваційних та інформаційних технологій, ресурсного, технічного, програмного забезпечення; максимального використання значного потенціалу росту; пріоритетного розвитку продовольчих ринків та інфраструктури, – так як в цих питаннях аграрна сфера значно відстає від всіх секторів економіки.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ. Гострота проблеми інноваційного розвитку аграрних підприємств та його інвестиційного забезпечення підтверджується значною кількістю досліджень як західних (П. Друкер, М. Хаммер, Дж. Чампі, К. Маркхем, Р. Каплан, Д. Нортон, І. Массакі та ін.), так й вітчизняних науковців (В.Г. Андрійчук, О.І. Дацій, М.Я. Дем'яненко, С.М. Кваша, М.Ф. Кропивко, М.Й. Малік, Г.М. Підлісецький, П.Т. Саблук, В.П. Ситник, М.А. Хвесик та ін).

Відаючи належне результатам досліджень вказаних авторів щодо визначення суті інноваційно-інвестиційних процесів, імперативів інноваційного розвитку і визначення інноваційного потенціалу, необхідно зазначити, що систематизація та узагальнення наукових поглядів відносно обґрунтування інвестиційного забезпечення інноваційних процесів з метою практичної реалізації інноваційного розвитку агропромислового виробництва потребує подальших наукових досліджень.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ. Мета статті полягає в обґрунтуванні напрямів і джерел інвестиційного забезпечення інноваційних процесів, визначення чинників їх активізації.

РЕЗУЛЬТАТИ. Найважливішою складовою змін, що забезпечує швидку реакцію сільськогосподарських підприємств на вплив чинників внутрішнього й зовнішнього середовищ є ефективне інвестиційне забезпечення. Відновлення довіри інвесторів, вмиле використання різноманітних джерел інвестування, розблокування кредитування підприємств реального сектору економіки, поліпшення інвестиційного клімату, недопущення масових банкрутств, вирішення структурних і соціальних проблем, збереження власного та нарощування інноваційного потенціалу розвитку та інвести-

ційної привабливості – це ті пріоритети, на яких необхідно сконцентрувати зусилля [2, с.39-41;3, с. 34-35].

Аналіз фактичного стану інвестування свідчить про те, що інвестиційна підтримка аграрної сфери щорічно зростає, однак вона знаходиться на низькому рівні, та коливається в межах 5-7% від загального обсягу. Щодо структури джерел інвестування, то основна питома вага припадає на власні кошти підприємств, спостерігається зростання питомої ваги позичкових коштів та зменшення при цьому питомої ваги інших джерел фінансування [1]. Однією з причин повільного розвитку інвестиційної діяльності у цій галузі є високий рівень інвестиційного ризику.

Для використання різноманітних джерел інвестування потрібно здійснювати акумулювання та раціоналізацію використання залучених і власних коштів під виділені пріоритети розвитку, ширше запроваджувати передовий вітчизняний та зарубіжний досвід формування інвестиційних площадок. Під інвестиційні площадки на практиці доцільно виділяти матеріально-майнові активи, а саме: земельні ділянки, об'єкти незавершеного будівництва, вільні виробничі потужності, цілісні майнові комплекси, та інші об'єкти, які надаються інвестору на договірній основі для реалізації інвестиційного чи інноваційного проекту.

В менеджменті необхідно розглядати альтернативи розвитку та потрібно вибрати оптимальні стратегії на базі більш детального аналізу діяльності підприємств в умовах зміни операційних циклів, зовнішнього і внутрішнього середовища; вміло оперативно управляти оборотними активами та ліквідністю, запасами, транспортом по логістичних схемах та на основі інформаційних технологій, спрямовувати інноваційну діяльність на створення, освоєння, випуск і розповсюдження принципово нових видів продукції на основі запровадження нано-, біо- та ресурсозберігаючих технологій, сприяти поліпшенню соціального розвитку і екологічного середовища, нарощувати експортний потенціал. Підприємствам потрібно ширше практикувати різноманітні варіанти розвитку; використовувати факторингові, форвардні контракти, біржову торгівлю, аукціони, нарощувати експорт.

Враховуючи вплив інновацій на економічне зростання і розвиток підприємств, за необхідне вважаємо провести оцінку інноваційно-інвестиційної привабливості, яка відображає потенційні можливості підвищення його вартості за рахунок розробки і ефективного використання нових удосконалених продуктів, технологій, процесів на основі можливих інвестиційних ресурсів. При цьому очевидним є зв'язок інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства і стану його інноваційної інфраструктури та рівня управління. Аналіз складових інноваційної інфраструктури дозволяє оцінити поточний виробничо-технічний стан підприємства і його початкові інвестиційні можливості ефективного залучення інновацій у виробничий процес.

Важливим напрямком є стимулювання державно-приватного партнерства в інвестиційній сфері агропромислових підприємств для забезпечення реалізації пріоритетів діяльності через підвищення продуктивності і оплати праці, фінансування науково-технічного розвитку, розмірів залучених іноземних інвестицій і отриманого прибутку від реалізації сільськогосподарської продукції, активізацію технічного оновлення і використання інноваційних технологій, виділення а також раціональне використання інвестиційних площадок, удосконалення бізнес-моделей розвитку та перетворення загроз у можливості, забезпечення ефективного управління ресурсами, бізнес-процесами і проектами.

ВИСНОВКИ. Залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій у сільськогосподарські підприємства є необхідною передумовою для вирішення наступних проблем:

оновлення основних виробничих фондів; впровадження нових технологій; розвиток інноваційних розробок у галузях селекції і насінництва; придбання нової високопродуктивної техніки; розширення виробництва екологічної продукції; розвиток нових видів виробництва сільськогосподарської продукції та її первинної переробки.

З метою прискорення реалізації інноваційно-інвестиційних проектів для сільськогосподарських товаровиробників необхідно вжити радикальних заходів, які б забезпечували максимальне використання механізмів фінансової підтримки з бюджету всіх рівнів. Крім того, доцільно використовувати Європейські програми, які покликані сприяти просуванню на ринок науково-технічних розробок в усіх сферах новітніх технологій; посиленню конкурентоспроможності на європейському і світовому ринках; розробці виробів, технологічних процесів та послуг високої якості; розвитку міжнародного співробітництва; якомога ширшому залученню агропромислових та дослідних установ для виконання спільних розробок.

Необхідно концентрувати інвестування на впровадження високопродуктивних інноваційних, біо- та нанотехнологій, налагодження випуску ефективних хімічних засобів захисту рослин і тварин, оновлення й модернізацію виробництва, використання новітніх технологій. Потрібні також прямі державні інвестиції для забезпечення реалізації пріоритетів розвитку через підтримку селекції та насінництва, племінної справи у тваринництві, захист навколишнього середовища, розвиток соціальної сфери села.

Список використаних джерел

1. Агропромисловий комплекс України / Сайт Міністерства аграрної політики і продовольства України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vuzlib.net/rps/210.htm>.
2. Пасхавер Б. Сценарії розвитку агросфери / Б.Пасхавер // Економіка України. – 2011. – № 11. – С 38-49.
3. Шубравська О. Інноваційний розвиток аграрного сектора економіки України: теоретико-методологічний аспект // Економіка України. – 2012. – № 1. – С.27-35.

Summary. The state and problems of the investment providing of innovative process are investigational in an agroindustrial production, the factors of activation of investment process are certain.

Key words: agroindustrial production, investment, innovation, development, innovative process, agricultural enterprises.

УДК 320.322

Пармакли Д.М., д.э.н., профессор Комратского государственного университета (Республика Молдова)

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Приводится сущность экономической устойчивости предпринимательской деятельности предприятий, показано что итоги деятельности многих промышленных предприятий, специализирующихся на переработке сельскохозяйственной продукции испытывают прямую экономическую зависимость от экономической устойчивости предприятий – партнеров и в определенной мере зависят от непредсказуемых природно – климатических условий региона. На конкретном примере хлебопекарного предпри-

ятия дана оценка устойчивости объемов реализации продукции, прибыли от реализации, чистой прибыли и коэффициента рентабельности за последние 12 лет. Обосновано значение расчета указанных показателей на основе средних трехлетних данных. Показаны также пути наращивания доходности и методика расчета прироста прибыли и предельной прибыли от совершенствования производства продукции.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, объем реализации, прибыль, рентабельность, предпринимательская деятельность.

Постановка проблемы. Для молдавских предприятий, функционирующих в условиях возрастающей неопределенности и динамичности внешнего окружения, возникают проблемы защищенности деятельности от отрицательных влияний как внешней, так и внутренней среды, а также выработки экономически обоснованного приспособления к существующим условиям производства и, таким образом, быстро устранять разновариантные угрозы. Решение данных вопросов возможно при обеспечении должной экономической устойчивости фирмы.

Анализ последних исследований. Известно, что залогом выживаемости и основной стабильного положения предприятий на рынке служит его экономическая устойчивость. Роль же устойчивого развития заключается в целенаправленном изменении внутренней среды с учетом будущего изменения внешней среды с одновременным обеспечением предприятием приемлемого ритма экономической деятельности.

Ряд авторов, таких как Т.В. Сухорукова [4], А.Д. Шеремет [5], И. Шумпетер [6], устойчивость предприятия отождествляют с его финансовым состоянием, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции и на этой основе из полученных доходов выделять затраты на его расширение и обновление. Под устойчивым функционированием предприятия понимается его способность сохранять объемы реализации продукции на длительный период времени при различных изменениях потребительского спроса на рынке. Другие авторы рассматривают устойчивость предприятия как обеспечение его рентабельной производственно-коммерческой деятельности за счет повышения эффективности и использования производственных ресурсов и управления предприятием, устойчивого финансового состояния путем улучшения структуры активов [6].

Цель статьи – обеспечить преподавателей и студентов высших учебных заведений, а также руководителей и специалистов предприятий методическими инструментариями оценки экономической устойчивости предпринимательской деятельности и поиска путей ее повышения.

Изложение основных результатов исследований. Учитывая, что итоги деятельности многих промышленных предприятий Республики Молдова, специализирующихся на переработке сельскохозяйственной продукции, во многом зависят как от ритмичности поставок сырья, так и от стабильности цен на него, испытывают прямую экономическую зависимость от экономической устойчивости предприятий – партнеров. Сельскохозяйственные предприятия, как известно, действуют в непредсказуемых природно-климатических условиях, что, разумеется, непосредственно влияют на экономические показатели их деятельности. Вот почему многие промышленные предприятия в той или иной мере зависят от складывающихся в стране природных условий.

Рассмотрим динамику производства продукции ведущей культуры – зерна, от объема производства которого определяется, как известно, продовольственная безопасность страны.

В Республике Молдова наблюдается очень низкая устойчивость производства продукции ведущей продовольственной культуры: коэффициент вариации превысил 41%, а цепные индексы достигали величины 1,24; 1,63 и даже 8,5. Обратим внимания также на тенденцию снижения производства зерна, «скорость падения» составила за указанные годы почти 5,6 тыс. т в среднем за год.

Столь высокая нестабильность производства зерновых культур не могла не сказаться и на сводных показателях деятельности перерабатывающих предприятий. Так, среднегодовой объем реализации хлебобулочных изделий на ведущем предприятии южной зоны Республики Молдова АО «Сахулпан» за те же 12 лет в условиях возрастающей тенденции составил 48,9 млн.лей при коэффициенте вариации 41,4%. Особенно низкой была стабильность выхода чистой прибыли предприятия – 68%. (табл.1).

Таблица 1

Сводные показатели деятельности АО «Сахулпан» за 2000-2011г.г. (тыс.лей)

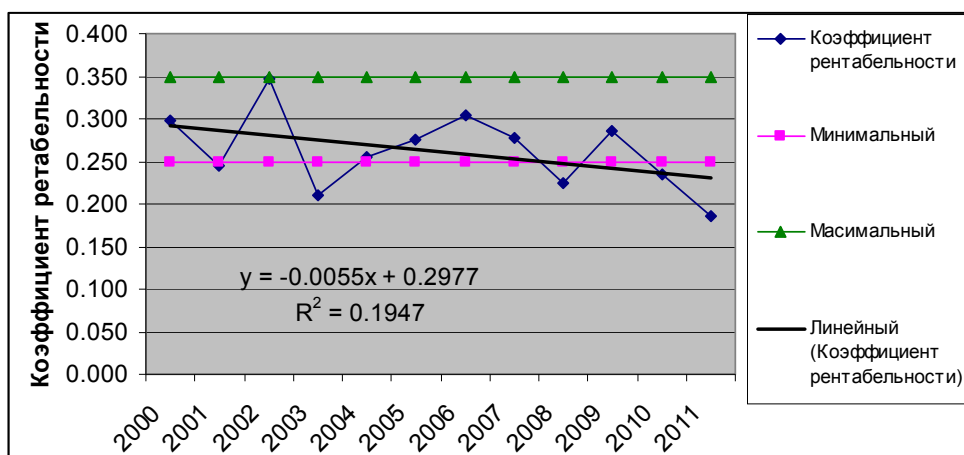
Год	Объем реализации	Прибыль от реализации	Чистая прибыль	Коэффициент рентабельности
2000	18444.2	4241.8	1091.8	0.299
2001	28932.6	5692.5	1200.8	0.245
2002	24774.9	6367.5	1809.6	0.346
2003	35119.9	6079.6	588.9	0.209
2004	42184.9	8572.1	2201.4	0.255
2005	43471.7	9368.1	661.1	0.275
2006	47543.5	11105.7	1252.1	0.305
2007	57823.9	12569.3	2288.5	0.278
2008	77926.1	14268.7	3720.8	0.224
2009	66193.1	14749.7	4900.5	0.287
2010	72762.6	13796.3	3422.8	0.234
2011	72179.8	11344.6	948.5	0.186
В среднем	48946.4	9846.3	2007.2	0.252
Среднеквадратическое отклонение	20242.0	3658.8	1364.2	0.045
Коэффициент вариации, %	41.4	37.2	68.0	17.9

Источник: отчеты предприятия по форме №2 за указанные годы

Таким образом, непредсказуемые внешние природные факторы влияют на показатели деятельности промышленности республики; прежде всего это характерно для мукомольных, хлебопекарных, винодельческих, консервных, мясо- и молокоперерабатывающих предприятий. Как видим, весьма актуальна ныне проблема обеспечения экономической устойчивости как сельскохозяйственных, так и промышленных отечественных предприятий. В связи с этим важно выяснить само содержание понятия «экономическая устойчивость». Исходя из реальных условий деятельности субъектов хозяйствования в республике, можно сформулировать следующее определение искомого понятия: **экономическая устойчивость предприятия** определяется результатами деятельности в течение ряда лет подряд и выражается его способностью сохра-

нять равновесие и баланс всех имеющихся ресурсов, необходимых для обеспечения бесперебойной работы, и вести обновление производства. Другими словами экономическую устойчивость предприятия следует рассматривать как динамический процесс, который дает ей возможность реализовать свой потенциал развития. При этом важно учитывать как внутренний аспект (предприятие должно оставаться в бизнесе), так и внешний, при котором экономическое воздействие предприятия на общество и окружающую среду должно быть положительным.

Важно, что на указанном предприятии наметилась положительная тенденция роста объемов прибыли от реализации продукции. В среднем за год она увеличивалась на 924,5 тыс. лей и достигла к концу периода почти 15 млн.лей в среднегодовом исчислении. Опыт работы объекта исследования показывает, что предприятие может вести простое воспроизводство при уровне рентабельности реализованной продукции 22-25%, расширенное же воспроизводство возможно в условиях обеспечения выхода прибыли в расчете на единицу затрат не ниже 35 бань, то есть при коэффициенте рентабельности реализованной продукции выше 0,35. Как показывает анализ, за 12 последних лет лишь в 2002 году на предприятие подошло близко к указанному уровню доходности реализованной продукции (табл.1 и рис.1). Трижды – в 2003, 2008 и 2011 годах – предприятие не смогло обеспечить необходимую экономическую базу для нормального ведения бизнеса в условиях простого воспроизводства.



Источник: отчеты предприятия по форме №2 за указанные годы

Рис.1. Динамика рентабельности реализованной продукции в АО «Cahulpan» за 2000-2011 г.г.

Но какими же реальными возможностями располагает предприятие в своей деятельности по укреплению экономической устойчивости предпринимательской деятельности? Вполне очевидно, что каждое предприятие стремится совершенствовать производство, внедряя современные достижения науки и передового опыта, чтобы при прочих равных условиях обеспечить увеличение выхода продукции с единицы исходного сырья и на этой основе повысить объем получаемой прибыли.

Известно, что прибыль в расчете на единицу изделия определяется выражением:

$$\Pi = d - \frac{FC}{Q}, \text{ лей/шт} \quad (1)$$

где: d – маржинальная прибыль ($d = p - AVC$), лей/шт.
 FC – условно-постоянные затраты, лей;
 AVC – переменные затраты в расчете на единицу продукции, лей;
 Q – объем производства продукции, шт;
 p – цена единицы товара, лей.

При базовом варианте прибыль на единицу изделия:

$$P_6 = d - \frac{FC}{Q_6}, \text{ лей/шт}$$

При новом варианте:

$$P_n = d - \frac{FC}{Q_n}, \text{ лей/шт}$$

Тогда прирост прибыли за счет различных организационно-технических, инновационных мероприятий [2, с.63-64]:

$$\Delta P = P_n - P_6 = d - \frac{FC}{Q_n} - (d - \frac{FC}{Q_6}) = FC(\frac{1}{Q_6} - \frac{1}{Q_n}),$$

$$\Delta P = FC(\frac{1}{Q_6} - \frac{1}{Q_n}), \text{ лей/шт} \quad (2)$$

Предельная прибыль или прирост прибыли, вызванный ростом объема производства на единицу, можно определить по формуле:

$$\Delta P = \frac{FC}{Q_6^2 + Q_6}, \text{ лей/шт} \quad (3)$$

Возникает вполне реальный вопрос: может ли предприятие обеспечить экономическую независимость в условиях экономической нестабильности деятельности, когда в отдельные годы не обеспечивается возможность ведения простого воспроизводства в условиях низкой рентабельности или даже убыточности? Ответ на данный вопрос можем найти, если определим скользящим методом экономические показатели деятельности предприятия за несколько лет подряд, например, за 3 года. Это позволит сгладить неблагоприятные показатели за отдельный год и вывести средние. Как раз они и послужат основой оценки результативности деятельности предприятия. Если среднегодовые уровни прибыли и рентабельности будут выше минимальных значений, то экономическая независимость предприятия может быть обеспечена, несмотря на низкие показатели в отдельные годы.

Примеры расчетов скользящих среднегодовых показателей приведены в таблице 2.

Таблица 2

Скользщие среднегодовые показатели деятельности АО «Саһуһрап» за 2002-2011 г.г. (тыс.лей)

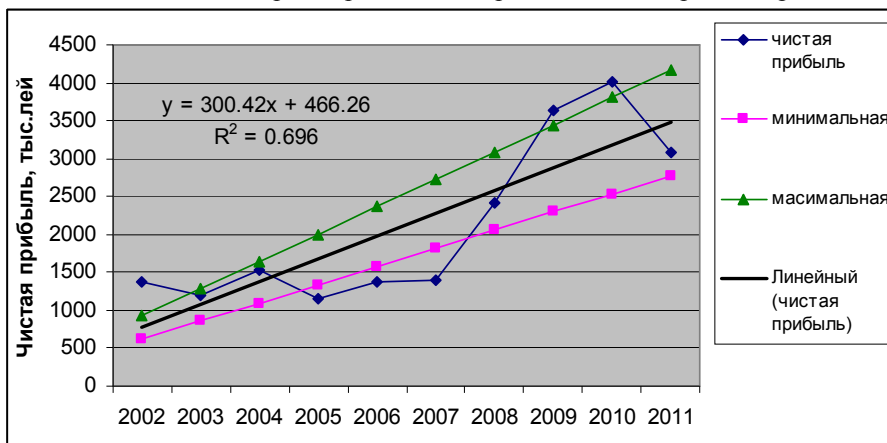
Год	Объем реализации	Прибыль от реализации	Чистая прибыль	Коэффициент рентабельности
1	2	3	4	5
2002	24774.9	5433.9	1367.4	0.281
2003	35119.9	6046.5	1199.8	0.208
2004	42184.9	7006.4	1533.3	0.199
2005	43471.7	8006.6	1150.5	0.226

1	2	3	4	5
2006	47543.5	9682	1371.5	0.256
2007	57823.9	11014.4	1400.6	0.235
2008	77926.1	12647.9	2420.5	0.194
2009	66193.1	13862.6	3636.6	0.265
2010	72762.6	14271.6	4014.7	0.244
2011	72179.8	13296.9	3090.6	0.226
В среднем	53998	10126.9	2118.5	0.231
Среднеквадратическое отклонение	18015.4	3357.1	1090.2	0.029
Коэффициент вариации, %	33,4	33.2	51.5	12.4

Рассчитано по данным таблицы 2

Применение среднегодовых показателей позволяет объективно оценить экономические возможности предприятия, выявить экономическую устойчивость предпринимательской деятельности и более уверенно планировать свой бизнес. Данные таблицы 3 показывают, что при использовании скользящих трехлетних показателей коэффициент вариации объемов реализации снизился с 41.4 до 33.4% или почти на 1/4, чистой прибыли – почти на 1/3, коэффициент рентабельности – более чем в 1,4 раза.

На рисунке 2 представлена динамика скользящей чистой прибыли за 2002-2011 г.г., на котором выделены минимальные значения тренда (снижены на 20%) и максимальные показатели (увеличены на 20%). Как видим, за 10 лет трижды скользящие среднегодовые объемы чистой прибыли не достигали минимального уровня, необходимого для ведения расширенного воспроизводства, и трижды превышали его.



Выполнено по данным таблицы 2

Рис.2. Динамика сглаженной чистой прибыли в АО «Сахулпан» за 2002-2011 г.г.

В завершении отметим, что экономическую устойчивость предприятий можно рассматривать в двух аспектах:

первый предусматривает проведение анализа стабильности обобщающих показателей хозяйственной деятельности, при котором оцениваются годовые отклонения или годовая ритмичность производства и реализации совокупного объема продукции;

второй изучает степень обеспечения уровня эффективности производственной деятельности в среднегодовом исчислении. В этом контексте экономически устойчивым следует считать такую деятельность предприятия, при которой достигается среднегодовая (исчислении в течение ряда лет подряд) экономическая независимость.

Список использованных источников

1. Зеткина О.В. Об управлении устойчивостью предприятия – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2003.
2. Пармакли Д.М., Бабий Л.И. Аграрная экономика. Учебник. – Ch.-S.n., tipogr. «Turnul Vechi», 2008.
3. Статистический ежегодник Республики Молдова, 2010.
4. Сухорукова Т.В. Экономическая устойчивость предприятия // Экономика Украины – 2001- № 5.
5. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности – М.: ИНФРА-М, 2001.
6. Шумпетер И.А. История экономического анализа / Пер. с англ. – М.: Экономическая школа, 1998.

***Summary.** The article presents the essence of economic stability of business enterprises' entrepreneurial activity and showcases that the economic bottom line of many enterprises specializing in processing of agricultural production has a direct economic link to the economic stability of partnering enterprises and – to some extent – depends on unpredictable natural and climate conditions of their respective region. Based on a specific example of a baking enterprise an assessment of stability of realized units of sale, sales revenues, net profit and profitability coefficient within the past 12 years is given and the calculation of given indicators based on their three-year average data is explained. The article also suggests the approaches for increasing enterprise profitability and the specific methods of calculating profit growth and marginal profit by mastering the process of output production.*

***Key words:** economic stability, units of realized sales, sales revenue, profitability, entrepreneurial activity.*

УДК 330.52 (477)

Беляєва Л.А., к.е.н., доцент Харківського національного університету внутрішніх справ

КОМЕРЦІЙНА ТАЄМНИЦЯ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Розкриті проблеми організації захисту комерційної таємниці та запропоновані заходи для вирішення даного питання безпосередньо на підприємствах в Україні.

***Ключові слова:** комерційна таємниця, несумлінна конкуренція, Положення про комерційну таємницю, відповідальність за розголошення відомостей.*

Постановка проблеми. Одночасно з новими економічними відносинами з'явилися нові економічні правопорушення серед самих підприємців у вигляді несумлінної конкуренції. Одним із проявів неконкурентних дій є неправомірне використання відомостей, що складають комерційну таємницю суб'єкта підприємницької діяльності. Для захисту свого бізнесу необхідно організувати контроль за використанням і збереженням інформації. Вимога дотримання і нерозголошення комерційної таємниці є не тільки правом, але й обов'язком суб'єкта господарювання, тому як без

цього неможливо забезпечити необхідну охорону такої інформації цивільно-правовими і державно-примусовими заходами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок в теоретичну розробку проблем організації на підприємствах системи захисту інформації, що складає комерційну таємницю внесли законодавці, спеціалісти – аналітики юридичного напрямку, науковці і практики. Створені коментарі до Цивільного, Господарського, Кримінального, Кодексу про адміністративні правопорушення в Україні, визначені категорії та відповідальність. Застосуванню затверджених положень безпосередньо в практичній діяльності підприємств увага наділялась фахівцями К. Гутгарц, О. Сліпачук, А. Погребняк, Ю. Хилинським, С. Заболотною, але в той же час дана проблема потребує подальшого вирішення і більшої конкретизації.

Метою дослідження є визначення основних напрямків з організації на підприємствах системи захисту інформації, що складає комерційну таємницю суб'єкта підприємницької діяльності і реалізації їх, безпосередньо на практиці, особливо при роботі з персоналом підприємства.

Вклад основного матеріалу. Предметом «комерційної таємниці» є всі відомості, що мають комерційний і господарський характер, мають економічну цінність, здатні впливати на фінансовий стан суб'єкта підприємницької діяльності, розмір одержуваного ним прибутку. Це можуть бути документи про комерційні переговори підприємства і методи ціноутворення, документи пов'язані з маркетинговими дослідженнями ринку, відомості про організацію праці і підбір працівників, інформація про умови збереження документів та інше. Неправомірне використання комерційної таємниці конкурентами здійснюється для поліпшення виробничої та комерційної діяльності організації-конкурента, яка протиправно заволоділа комерційною таємницею, підвищення конкурентоспроможності продукції та ефективності виробництва, вибору оптимальної стратегії реалізації продукції та переговорів або для завдання шкоди власнику комерційної таємниці, протидії реалізації його продукції, руйнування виробничих та торговельних зв'язків; зриву переговорів та угод; зниження інвестиційних можливостей, підготовки та розповсюдження неправдивих відомостей про власника комерційної таємниці, тощо.

Мотиви розголошення комерційної таємниці можуть бути різні: користь, особисті неприязні відносини, халатне відношення до трудових і службових обов'язків. Суб'єктами «комерційної таємниці» є юридичні і фізичні особи – підприємці, діяльність яких спрямована на одержання прибутку, носить комерційний характер і це зафіксовано в установчих документах.

Кожному підприємцю необхідно самостійно розробляти Положення про комерційну таємницю, у якому б чітко визначалися відомості які є комерційною таємницею, порядок віднесення їх до таких, умови збереження, а також визначення працівників підприємства, які можуть передавати закриті відомості представникам державних та контролюючих органів. Дане Положення є основним документом для захисту інформації від несанкціонованого доступу. Керівництву підприємства необхідно здійснити певні процедури: видати наказ по підприємству про введення в дію Положення про комерційну таємницю на його території та затвердити перелік відомостей, що становлять комерційну таємницю і тільки після цього, при оформленні працівників на роботу, брати з них підписку про нерозголошення відомостей, що становлять комерційну таємницю.

Для безпосереднього визначення переліку відомостей, що складають комерційну таємницю, створюється спеціальна комісія, яка займається групуванням і уточненням

інформації. До неї включають найбільш кваліфікованих і компетентних фахівців основних підрозділів і представників служби безпеки підприємства ознайомих, як з діяльністю підприємства в цілому, так і з роботою окремих підрозділів. Відомості, які можуть бути віднесені до комерційної таємниці підприємства повинні мати такі ознаки: не містити державної таємниці та не наносити шкоди інтересам суспільства; відноситися до виробничої діяльності підприємства; мати дієву або потенційну комерційну цінність та створювати переваги в конкурентній боротьбі; не містити інформацію, яка не є комерційною таємницею згідно до постанови КМУ № 611 [1]; мати обмеження в доступі, тощо.

Після затвердження переліку відомостей, що складають комерційну таємницю необхідно ознайомити з ним працівника під розпис, або видати йому один примірник переліку.

Працівники користуються при виконання своїх трудових обов'язків відомостями, що складають комерційну таємницю, ступінь доступу до якої визначається підприємцем.

У трудовому договорі або контракті необхідно зазначити зобов'язання працівника дотримуватися комерційної таємниці і наслідки при порушенні даної вимоги. Працівник підписує форму зобов'язання про нерозголошення комерційної таємниці, до якої бажано включити пункт про нерозголошення відомостей не тільки в період роботи на даному підприємстві, але і протягом якогось часу після його звільнення. Умови матеріальної відповідальності працівника за розголошення комерційної таємниці можна передбачити трудовим договором або окремою угодою.

Незалежно від обраного підприємством шляху захисту комерційної таємниці працівник, приступаючи до виконання своїх обов'язків, має бути проінформований: про порядок і процедуру набуття матеріалами, документами та виробами статусу комерційної таємниці підприємця; про правила, пов'язані з доступом до інформації; про обов'язки й обмеження, що покладаються на виконавців, допущених до відомостей конфіденційного характеру (наприклад, діловодство, облік, збереження, розмноження, обробка інформації тощо); про порядок прийому представників інших суб'єктів підприємницької діяльності та передачі їм інформації; про відповідальність за розголошення відомостей, що складають комерційну таємницю підприємства, або за порушення встановленого порядку роботи з ними.

Законодавством України, за порушення прав власника комерційної таємниці, встановлена відповідальність у рамках трудових відносин (догана і звільнення), цивільно-правова, адміністративна, кримінальна. Якщо існує матеріальна відповідальність за розголошення комерційної таємниці, працівник відповідає у розмірах передбачених угодою сторін і яка обмежена розміром середньомісячної заробітної плати за два місяці.

Службовці державних організацій і органів, що проводять перевірки підприємців, одержують доступ до комерційної таємниці на підставі відповідних актів державних органів. Інформацію про комерційну таємницю підприємця вони одержують у рамках адміністративних правовідносин. Обсяг їх доступу до такої інформації обмежується напрямком перевірки, про що повинно бути зазначене в документах на перевірку. Ознайомлення з документами, що містять комерційну таємницю, відбувається лише з дозволу керівника за наявності письмового запиту. При цьому вони повинні або укласти угоду з підприємством про нерозголошення комерційної таємниці, або видати розписку про таке нерозголошення, тому як несуть відповідальність, установлену законодавством України.

Висновки. Правові норми в сфері застосування терміна «комерційна таємниця» не одержали достатнього розвитку, законодавці обмежилися тільки встановленням мінімальної кількості норм, що регулюють дане правове питання. Найбільший розвиток одержали норми, пов'язані з державними гарантіями розвитку і захисту підприємницької діяльності. Це норми антимонопольного законодавства, що регулюють відповідальність за неконкурентні дії, пов'язані з використанням комерційної таємниці, процедуру їх розслідування і санкції до порушників, а також кримінально карних діянь. Разом з тим, підприємцям дана відносна самостійність у встановленні відомостей, що складають комерційну таємницю, і режиму її дотримання. Але через низьку правову культуру зазначене право не завжди використовується або використовується з досить серйозними порушеннями.

В даний час в Україні норми здійснення підприємницької діяльності щодо захисту немайнових прав його суб'єктів тільки починають складатися і необхідний їх подальший розвиток.

Список використаних джерел

1. «Про перелік відомостей, що не становлять комерційної таємниці», постанова КМУ від 09.08.1993р. № 611: <http://zakon.rada.gov.ua>.

Summary. The Revealed problems of organization of protection of commercial secrets and the measures proposed to address this issue directly at the enterprises in Ukraine.

Key words: a trade secret, unfair competition, Regulations on commercial secrets, the responsibility for the disclosure of information.

УДК 330.341.

Гончаренко О.В., к.е.н., доцент Дніпропетровського державного аграрного університету

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Досліджено стан та проблеми формування інноваційного процесу в агропромисловому виробництві, охарактеризовано етапи і визначено чинники активізації інноваційного процесу.

Ключові слова: агропромислове виробництво, інновація, інноваційний розвиток, інноваційний процес, інституційні обмеження, сільськогосподарські підприємства.

ВСТУП. Розширене відтворення в сільському господарстві протікає у взаємодії економічних і біологічних процесів, що обумовлює не тільки високий ризик інновацій та необхідність врахування дії природних законів (рівнозначності, незамінності і сукупності життєвих факторів, законів мінімуму, оптимуму і максимуму), але й вимагає комплексного підходу до організації інноваційного процесу.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ. Дослідженню розвитку інноваційного процесу в агропромисловому виробництві, проблемам інноваційної діяльності та регулювання інноваційних процесів присвятили наукові дослідження закордонні і вітчизняні вчені: В. Амбросов, С. Глазьев, О.Даций, В. Дементьев, М.Зубець, В. Ізюмська, О.Крисальний, М.Кропивко, М. Кулаєць, П.Саблук. Серед вітчизняних науковців проблематиці забезпечення інноваційного розвитку економіки

та підприємств присвячені праці Ю. Бажала, С. Ілляшенка, О. Лапко, В. Онікієнко, Л. Федулової та інших видатних вітчизняних і закордонних вчених.

Відаючи належне результатам досліджень вказаних авторів щодо визначення суті інновацій, їх класифікації, детермінант інноваційного розвитку і визначення інноваційного потенціалу, необхідно зазначити, що систематизація та узагальнення наукових поглядів відносно змісту та структуризації інноваційних процесів з метою практичної реалізації інноваційного розвитку потребує подальших наукових досліджень.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ. Мета статті полягає в систематизації теоретико-методологічних підходів до визначення сутнісного змісту інноваційного процесу, структуризації його етапів та чинників активізації.

РЕЗУЛЬТАТИ. Агроінновації зачіпають безпосередньо (чи опосередковано, у рамках технологічного ланцюга) процеси учасниками яких є людина, машина (устаткування, інструмент і ін.) і компонент довкілля (тварина, рослина) існування яких в природному середовищі (без участі людини) неможливе або можливе тільки з втратою базових функціональних характеристик. Саме обов'язкова наявність компонента, який, будучи частиною довкілля, без участі людини існувати не може, є відмінною рисою агроінновації.

Інновацію як кінцевий результат науково-виробничого циклу треба розглядати нерозривно з інноваційним процесом. В найбільш загальному вигляді інноваційний процес – це процес створення, освоєння і поширення інновацій. В даному процесі виробники інновацій з метою отримання прибутку створюють і просувають нововведення до їх споживачів.

Серед дослідників відсутня одностайність щодо виділення стадій інноваційного процесу. В залежності від контексту і предметного простору дослідження виокремлюються стадії фундаментальних і прикладних досліджень, дослідного виробництва, підготовки до виробництва, виробництва, збуту [3, с. 114-115]; фундаментальних досліджень, прикладних досліджень, розробки, дослідження ринку, конструювання, ринкового планування, дослідного виробництва, ринкових випробувань, комерційного виробництва [2, с. 18]. В більш вузькому значенні інноваційний процес представляють як сукупність послідовних фаз: наука – дослідження – розробка – виробництво – споживання [1, с. 24].

Процесне трактування інновацій не слід ототожнювати з терміном «інноваційний процес». Так кожна стадія інноваційного процесу продукує власний результат: винахід, новацію, нововведення, інновацію. На початковій стадії – це винаходи і відкриття, що не завжди отримують комерційне застосування. На наступній стадії з'являється оформлена новація, як результат фундаментальних, прикладних досліджень, розробок чи експериментальних робіт, які в цілому спрямовані на підвищення ефективності певної сфери. На стадії впровадження нововведення використовуються з метою отримання прибутку, а значить виникає інновація.

Історичний огляд природи інноваційного процесу показує, що розвиток відбувався від простих лінійних моделей до більш складних діалогових.

Основними особливостями формування і розвитку інноваційних процесів в агропромисловому виробництві є: різноманітність видів продукції, відмінності в технологіях виробництва продукції; залежність технологій виробництва від природних і погодних умов; відокремленість виробників від розробників інновацій; відсутність ефективного організаційно-економічного механізму трансферу інновацій виробни-

кам; різноманіття організаційних форм, що мають суттєві відмінності за характером функціонування і фінансування.

Етап створення інновацій в агропромисловому виробництві включає: зародження ідеї, проведення фундаментальних і прикладних досліджень та розробок, оформлення їх результатів як об'єктів інтелектуальної власності в інновації, виробництво і реалізацію наукоємної продукції, адаптування інновацій до виробництва. Науковий потенціал для інновацій в аграрній сфері сконцентровано в Національній академії аграрних наук України, інших науково-дослідних установах та вищих навчальних закладах. Новаціями є: нові сорти рослин, нові породи тварин, штами мікроорганізмів, види сільськогосподарської техніки, технології, хімічні та біологічні препарати (вакцини), економічні розробки, документально оформлені методики, рекомендації, оцінки тощо. Цей етап відрізняється тривалістю, великими матеріальними та інтелектуальними витратами, особливо по роботах із живими організмами. Найбільшою проблемою на даному етапі є визначення джерел фінансування фундаментальних досліджень, як правило це державне фінансування. Прикладні дослідження, що орієнтовані на певні запити ринку, потребують державної підтримки і можуть бути профінансовані на партнерських засадах.

Етап поширення інновацій потребує пошуку джерел фінансування, активізації функцій менеджменту АПВ, рекламування інновацій, інформаційне забезпечення суб'єктів агропромислового виробництва через діяльність інформаційно-консультативних служб та засоби масової інформації. Дослідні господарства та інші організації є експериментально-виробничою базою для проведення досліджень, випробувань і доопрацювання наукових розробок, пропаганди досягнень науки і техніки та впровадження їх у виробництво. Крім того, зазначені підприємства та організації забезпечують сільськогосподарське виробництво елітним та репродуктивним насінням, садивним матеріалом, племінною продукцією.

Етап освоєння інновацій передбачає активізацію чи формування організаційно-економічного механізму освоєння інновацій товаровиробником, встановлення договірних відносин між товаровиробниками і розробниками інновацій. Впровадження розробок у виробництво передбачає досягнення комерційного успіху в усіх видах діяльності сільськогосподарських підприємств та дозволяє суттєво підвищити їх технологічний потенціал. Економічна ефективність на етапі перетворення нововведень в інновації у сільськогосподарському виробництві визначається з урахуванням: приросту врожайності (для сорту); підвищення продуктивності (для тварин); приросту виробництва валової продукції у господарстві та покращення її якості; зменшення витрат праці на одиницю продукції або на виробничу одиницю; зменшення собівартості сільськогосподарської продукції.

ВИСНОВКИ. Вирішення завдань, що стоять перед АПВ, можливе тільки в руслі інноваційного розвитку. До основних напрямів інноваційної політики відносяться: забезпечення правового регулювання інноваційного розвитку і захисту інтересів його учасників; здійснення прямої і непрямої підтримки створення і освоєння інновацій; визначення і реалізація пріоритетного розвитку; розвиток ефективних форм партнерства і кооперації, формування організаційно-економічних структур; підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності для АПВ; пріоритетний розвиток матеріально-технічної бази АПВ; розвиток міжнародної співпраці в області інновацій.

Список використаних джерел

1. Водачек Л. Стратегия управления инновациями на предприятии / Л.Водачек, О. Водачкова. – М. : Экономика, 1989. – 167 с.
2. Иванов М.М. США – управление наукой и нововведениями / М.М. Иванов, С.Р.Колушаева, Г.Б.Кочетков / отв. ред. Л.И.Евенко, Г.Б. Кочетков. – М. : Наука, 1990. – 216 с.
3. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б.Санто. – М: Прогресс, 1990. – 296 с.

Summary. *The state and problems of forming of innovative process are investigational in an agroindustrial production, the stages are described and certain factors of activation of innovative process.*

Key words: *agroindustrial production, innovation, innovative development, innovative process, institutional constraints, agricultural enterprises.*

УДК 336: 631.11

Т.Д. Гошко, к.е.н., Львівського національного аграрного університету, м.Дубляни

М.О. Гошко, к.т.н., доцент Львівського національного аграрного університету, м.Дубляни

С.М. Хімка, к.т.н., ст. викладач Львівського національного аграрного університету, м.Дубляни

О.О. Брух, к.е.н., в.о. доцента Львівського національного аграрного університету, м.Дубляни

Р.І. Голодняк, ст. викладач Львівського національного аграрного університету, м.Дубляни

ВИБІР ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЯК НАПРЯМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Вибір фінансової стратегії є надзвичайно важливим для розвитку підприємства в цілому, а тому керівнику підприємства потрібно багато зусиль спрямовувати саме в цьому напрямку.

Ключові слова: *фінансова стратегія, фінансове планування, розвиток підприємства, фінансовий план.*

Постановка проблеми. Сучасні умови ставлять перед підприємствами все нові і нові вимоги. Потрібно чітко орієнтуватись у складному лабіринті ринкових відносин, правильно оцінювати виробничий та економічний потенціал, стратегію подальшого розвитку, фінансовий стан як свого підприємства, так і підприємств-партнерів. За умов ринкової економіки у підприємства виникає об'єктивна необхідність визначення тенденцій розвитку фінансового стану та перспективних фінансових можливостей. На вирішення таких питань і спрямовано фінансову стратегію підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В сучасних умовах України, коли рівень нестабільності економічного життя дуже високий, а темп змін стрімкий, використання принципів системи фінансового менеджменту вкрай актуальні. Даним напрямком займається кожен керівник підприємства, а також велика кількість науковців. Значний внесок у вирішення даних проблем в період ринкової та перехідної економіки зробили такі вітчизняні науковці як Бондарева Е., Гончарук Я., Коробов М., Орлова В., Саблук П. та інші.

Мета і завдання дослідження. Проблема вибору фінансової стратегії діяльності підприємства являється актуальною, виходячи з необхідності прийняття рішень в ринкових умовах. Тут основна увага приділяється оцінці поточного стану суб'єктів господарської діяльності. Пріоритетним в даному напрямку досліджень являються передусім обґрунтований прогноз напрямків розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу. Розробка фінансової стратегії – це галузь фінансового планування. Як складова частина загальної стратегії економічного розвитку, вона має узгоджуватися з цілями та напрямками останньої. У свою чергу, фінансова стратегія справляє суттєвий вплив на загальну економічну стратегію підприємства. Фінансова стратегія передбачає визначення довгострокових цілей фінансової діяльності та вибір найефективніших способів їх досягнення [3].

Фінансова стратегія завжди узгоджується із загальною стратегією економічного розвитку підприємства. Вона розглядається як чинник забезпечення нормального функціонування підприємства в майбутньому. У західній літературі визначається, що загальні стратегічні плани часто суперечать фінансовим. Це становище пояснюється тим, що вони базуються на врахуванні можливостей посилення конкурентної позиції на ринку конкретних товарів і послуг. Фінансова стратегія формується на основі руху капіталу. Підприємство, яке хоче бути успішним у майбутньому, повинно розробляти фінансову стратегію, адже це по суті генеральний план дій по забезпеченню підприємства грошовими засобами. Фінансова стратегія підприємства передбачає різні способи і дії для досягнення головної стратегічної мети, а саме: формування фінансових ресурсів і централізоване керівництво ними; виявлення вирішальних напрямків діяльності і зосередження на них фінансових резервів; поетапне досягнення цілей.

При оцінці вибору фінансової стратегії рекомендується дати відповідь на наступні п'ять питань:

1. чи є дана стратегія внутрішньо сумісною з можливостями підприємства?
2. чи передбачає дана фінансова стратегія припустимий ступінь ризику?
3. чи володіє підприємство необхідними ресурсами для реалізації даної фінансової стратегії?
4. чи враховує дана фінансова стратегія можливі види небезпеки і альтернативи?
5. чи є дана стратегія кращим способом застосування фінансових ресурсів підприємства?

Фінансова стратегія підприємства включає в себе аналіз фінансового стану, оптимізацію основних та оборотних засобів і розподіл прибутку.

Фінансова стратегія підприємства згідно зі своєю стратегічною ціллю забезпечує:

- формування та ефективного використання фінансових ресурсів;
- виявлення найефективніших напрямків інвестування та зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках;
- відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства;
- визначення головної загрози з боку конкурентів, правильний вибір напрямків фінансових дій та маневрування для досягнення вирішальної переваги над конкурентами;
- створення та підготовка стратегічних резервів;
- ранжування та поетапне досягнення цілей.

Вибір оптимальних фінансових стратегій діяльності підприємства передбачає комплексне дослідження сукупності економічних показників, яке охоплює усі аспекти фінансово-господарського стану. Ретроспективний аналіз за декілька послідовних звітів

них періодів дає можливість для виявлення тенденцій розвитку підприємства, а це дає можливість формуванню перспективних фінансових стратегій його діяльності [5].

У процесі розробки фінансової стратегії особлива увага приділяється виробництву конкурентоспроможної продукції, повноті виявлення грошових доходів, мобілізації внутрішніх ресурсів, максимальному зниженню собівартості продукції, формуванню та розподілу прибутку, визначенню оптимальної потреби в оборотних коштах, раціональному використанню залучених коштів, ефективному використанню капіталу підприємства.

Фінансова стратегія розробляється як правило у формі бюджету або фінансового плану. Звідси бюджет виступає найважливішою складовою фінансової стратегії. Ще одним напрямом, завданням фінансової стратегії є розробка ефективної структури капіталу підприємства. Підприємство повинно знайти оптимальне співвідношення між власним і залученим капіталом. Також важливим є проведення дивідендної підприємства. Потрібно відшукати оптимальне співвідношення між розмірами частки доходу, який направляється на дивіденди і часткою доходів, що направляється на нагромадження капіталу [4].

Фінансова стратегія підприємства – це генеральний план дій по забезпеченню підприємства грошовими засобами.

Генеральна фінансова стратегія визначає діяльність підприємства, його взаємини з бюджетами всіх рівнів, утворення і використання доходу підприємства, розмір потреб і джерел фінансування на певний строк.

Оперативна фінансова стратегія охоплює усі валові доходи і надходження засобів (розрахунки з покупцями за продану продукцію, надходження по кредитних операціях) і усі валові витрати (платежів постачальникам, заробітна плата, погашення зобов'язань перед бюджетами всіх рівнів і банками).

Висновки. Фінансова стратегія підприємства розглядається як спрямованість дій підприємства по перерозподілу коштів, що надходять у його розпорядження, а точніше – якими володіє підприємство на момент оцінки його фінансового стану.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероблене / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Бандурка О. М., Коробов М. Я., Орлов П. І., Петрова К. Я. Фінансова діяльність підприємства: Підручник. К.: Либідь, 1998. – 312 с.
3. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 117–128.
4. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів і фінансового стану підприємства: Навч. посібник. – К.: Вища школа, 2003. – 278 с.
5. Онисько С. М., Марич П. М. Фінанси підприємств. Підручник для студентів вищих закладів освіти. – Львів: «Магнолія Плюс», 2004. – 367 с.
6. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.

Summary. Choosing a financial strategy is extremely important for the development of the whole enterprise, so business leaders need a lot of effort directed in this direction.

Key words: financial strategy, financial planning, company financial plan.

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНИХ КОРПОРАЦІЙ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Стаття присвячена дослідженню особливостей функціонування державних корпорацій та з'ясуванню напрямів їх ефективного розвитку в національній економіці

Ключові слова: держава, корпоративний сектор, державні корпорації.

Новітня модель українського суспільства, що орієнтована на ефективне економічне зростання, передбачає становлення та розвиток перспективних галузей підприємництва. На сьогоднішній день такими галузями в Україні є машино- та суднобудування, авіа-та космічна галузь і, особливо, галузі, які пов'язані з інвестиційним циклом, наприклад, будівництво. Саме в цих та інших галузевих структурах ефективною є практика функціонування державних корпорацій. Тому, особливу увагу сучасні зарубіжні (Л.Абалкін, Д.Мюллер, Р.Хейлброннер, Л.Якобсон та ін.) та вітчизняні науковці (О.Івашенко, Л.Птащенко, А.Рогальський, С.Черненко, Н.Чуйко та ін.) приділяють вивченню як теоретичних, так і практичних питань розвитку і функціонування державних корпорацій. Враховуючи особливості розвитку та становлення державного та приватного секторів України, виникнення державних корпорацій є раціонально обумовленим, особливо в сучасному економічному просторі. Їх поширення пов'язане не тільки з ефективним використанням і управлінням державним майном, але й розвитком економічного потенціалу країни в цілому як високотехнологічної, інноваційної, прогресивної, наукомісткої системи. Отже, цілком логічним, є дослідження особливостей функціонування державних корпорацій та з'ясування напрямів їх ефективного розвитку в національній економіці, що і визначило мету статті.

Формування специфічних рис державного сектору України є наслідком поєднання тенденцій планової економіки, які навіть зараз дають про себе знати хоча б у невеликій мірі, та сучасних ринкових умов. До таких рис відносять наступні: 1) в українських політичних структурах, що є керуючими органами в державному секторі, присутня динамічність процесів обговорення проектів законів про створення державних корпорацій; 2) організаційно-правова форма, яка використовується українськими державними структурами, характеризується певною новизною та розмитістю базових норм (сьогодні проходить організаційне оформлення державних корпорацій – їх правового стану та формування стабілізації їх функціонування); 3) у створенні держкорпорацій задіяний вищий політичний ресурс (держава в особі політичних діячів надає правове оформлення та поле для діяльності державних корпорацій, сприяє їх розвитку та ефективній діяльності); 4) державний сектор передбачає виділення масштабних обсягів державного майна для належного забезпечення діяльності корпорацій; 5) особливістю керуючих органів є широта і різноманітність повноважень; 6) на жаль, стратегічні плани та принципи діяльності корпорацій визначені нечітко.

Як бачимо, функціонування державного сектору нашої держави все ж таки ще несе відголоски минулих процесів, які відбувалися в історичному становленні незалежності – усунення командно-адміністративної системи, роздержавлення та приватизації підприємств. Саме тому, теперішні державні корпоративні структури за формою організації, ключовими параметрами та особливостями функціонування відпові-

дають структурі базових інститутів планової економіки. Вони створюються на підставі спеціального закону, звітують перед структурами влади, які призначають генерального директора та формують наглядову раду. Майно державних корпорацій знаходиться під державним контролем. Вони мають ієрархічну структуру, що передбачає не тільки розподіл функцій і відповідальності між рівнями, але також організаційну та фінансову підпорядкованість. До складу держкорпорацій включаються підприємства відповідного профілю, взаємодіючи не на основі конкуренції, а консолідації зусиль. Важливо зазначити, що метою створення таких корпорацій не може бути отримання прибутку, що відповідає критерію ефективності планової, а не ринкової економіки, де головним критерієм є максимізація прибутку.

Виходячи з наведених ознак, можна сказати, що державні корпорації відтворюють базові характеристики планової економіки та одночасно є результатом модернізації господарського середовища за рахунок ринкових механізмів.

Зараз корпоративний сектор економіки України, як і всі інші ланки та сфери економічного життя, характеризується нестабільною тенденцією. Причиною цього є ряд чинників, що на нього впливають. До них відносять: специфіку приватизаційних процесів, які не супроводжувались припливом інвестицій, сприяли розпоршеності акціонерного капіталу, виключали умови для соціалізації прав власності та характеризувались відсутністю ефективної системи контролю за діями менеджерів; інформаційну закритість та непрозорість внутрішніх корпоративних відносин; відносне домінування суб'єктів корпоративного сектора в структурі економіки, що не забезпечує відповідних якісних змін, необхідних для його розвитку; низький ступінь впливу фондового ринку на становлення сучасної структури корпоративного сектору, що призводить до невиконання функцій оптимальної мобілізації фінансів, порушення прав учасників ринку цінних паперів, а також недотримання умов розміщення та продажу цінних паперів; недостатню можливість використання саме інвестиційного потенціалу комерційних банків країни у фінансуванні капіталовкладень у корпоративний сектор економіки, що є причиною жорсткості вимог до кредитних ризиків та високих процентних ставок (однак, в II пол. 2010 р. вже з'явилися ознаки відновлення кредитування [1, с. 2], так як економіка стабільно зростала, а процентні ставки падали: як наслідок, у 2 півріччі 2010 р. обсяги корпоративних кредитів зросли на 30 млрд. грн.); порушення прав акціонерів з приводу виплати дивідендів, вибору органів управління, відчуження активів, підготовки та проведення зборів акціонерів, недобросовісного ведення реєстру акціонерів [8, с. 12-13], а також поширення процесів рейдерства; поширення конфліктів інтересів між акціонерами та найманими менеджерами, що спричиняють непропорційне збільшення заробітних плат і привілеїв по відношенню до зростання вартості суб'єкта господарювання, значні витрати на щорічне проведення зовнішнього аудиту, витрати на роботу і формування додаткових органів, що обмежують небажані дії менеджерів [12].

Український дослідник Л.Птащенко вбачає розв'язання названих проблем шляхом «покращення ділового клімату, оздоровлення фінансово-кредитної системи, мінімізації тіньового сектора національної економіки, сприяння добросовісній конкуренції, підтримки інноваційної та інвестиційної діяльності, а також державної підтримки розвитку корпоративного сектору» [6, с. 157]. Варто також згадати думку експертів з питань функціонування корпоративного сектору, які зазначають, що «формування корпоративного сектору є одним з найскладніших завдань економічної політики країни, в реалізації якої держава повинна виконати визначальну роль» [5, с. 23-24].

Незважаючи на зазначені проблеми, державні корпорації грають неабияку роль в підвищенні конкурентноздатності національної економіки саме на основі технологічного фактору [10]. Це пов'язано з тим, що: ресурси, які доступні тільки державним корпораціям, дозволяють розвивати власні розробки та здобувати і освоювати закордонні технології; залучення в такі корпорації технологічних ланцюжків поліпшить ситуацію з поставками сировини, матеріалів і комплектуючих; підходи державної політики щодо використання прав інтелектуальної власності як одного з ефективних інструментів економічної інтеграції створюють умови для оптимального управління цими правами на міжнародному рівні та припускають їх чітку регламентацію.

Таким чином, враховуючи специфічні умови становлення державних корпорацій в Україні, проблеми та перспективи їх розвитку, вважаємо доцільним умовно розділити напрями удосконалення їх діяльності на два рівні: державний та внутрішній (рівень окремої державної корпорації).

На державному рівні ефективне функціонування державних корпорацій може бути досягнуте шляхом: уточнення ролі та місця державних корпорацій в реалізації соціально-економічної політики країни, розробки (або переробки) стратегій їх діяльності з обов'язковим визначенням не тільки довгострокових, а й проміжних цілей; суттєвого розширення і деталізації нормативно-правової бази, що визначить принципи функціонування державних корпорацій [9]; чіткого визначення вимог до звітності державних корпорацій, відкритості основних документів стосовно їх діяльності; введення процедур громадських слухань за результатами діяльності державних корпорацій; активізації та підтримки з боку держави інноваційної спрямованості державних корпорацій за рахунок стимулювання розвитку наукоємних і високотехнологічних галузей, особливо машинобудівної та електронної, підвищення на цій основі конкурентоспроможності товарів на внутрішньому й зовнішньому ринках; формування ефективного внутрішнього ринку, на якому діють державні корпорації, у тому числі ринку високих технологій. Промисловість, яка базується на таких галузях, як машинобудування та металургія, орієнтована на пріоритетне обслуговування експорту, що сприяє їх залежності від світової кон'юнктури та практично виключає можливість стабільного зростання [2; 3, с. 144-147; 4]; стимулювання зростання обсягів інвестиційних потоків з-за кордону [11].

На рівні окремої державної корпорації управлінці мають: визначити принципи та критерії оцінки ефективності управління в контексті підвищення персональної відповідальності керівників державних корпорацій; систематично проводити експертизи та розширяти склади наглядових рад державних корпорацій, включати в наглядові ради незалежних експертів; ввести елементи управління державними корпораціями, які характерні для ВАТ (наприклад, формування консультативних органів); сприяти розвитку внутрішньої регламентації діяльності державних корпорацій в Україні, забезпечення транспарентності принципів, порядку та результатів діяльності; подолати ресурсовитратний характер виробництва на основі впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій у чорній і кольоровій металургії, стимулювання випуску продукції державними корпораціями з високим рівнем доданої вартості, розвитку низьковитратних виробництв, електротехнічної та машинобудівної галузей; радикально перебудувати організаційну структуру (інституціональну, господарську, соціальну) акціонованих й приватизованих підприємств, впровадити принципово нові системи, форми і методи управління, технології виробництва, мотивації праці, корпоративну культуру; оптимізувати дивідендну політику в державній корпорації; сформулювати належну виробничу структуру та продаж непрофільних активів; розробити та

скласти детальні коротко- та довгострокові плани та прогнози діяльності державних корпорацій з їх подальшим виконанням.

Таким чином, застосування в економічній політиці зазначених шляхів вдосконалення діяльності державних корпорацій допоможе покращити ситуацію, яка склалася в корпоративному секторі України. Незважаючи на значні перекося, які мали місце при проходженні процесу приватизації та корпоратизації в Україні, можна стверджувати, що «корпоративна форма власності – це феномен, який виник і розвивається як відповідь на особливі потреби бізнесу» [7]. Тому, державні корпорації можна розглядати як інструмент вирішення суперечності між завданнями розбудови економіки і суспільства, з одного боку, та обмеженістю державних механізмів для їх вирішення й низькою якістю державного управління, зорієнтованого на вирішення поточних і традиційних завдань, з іншого. Вони наділені властивостями потужного інституту розвитку, підвищення результативності державних програм, виконання окремих функцій органів державної влади для комплексного вирішення стратегічних завдань.

Список використаних джерел

1. Ануфрієв О. Огляд банківської системи України / О. Ануфрієв, М. Заблоцький, Є. Зінов'єва ін. – К., 2011. – Вип. 1. – 5 с.
2. Головкова Л. Інституціональні проблеми розвитку корпоративних процесів в економіці України [Електронний ресурс] / Л. Головкова // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 1 (4). – Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11glsveu.pdf>
3. Головкова Л. Стан та напрями підвищення інноваційної діяльності підприємств Запорізького регіону / Л. С. Головкова // Національна перлина Запоріжжя : матеріали 1-го Міжн. конгресу. – 3. : ЗДУ, 2004. – С. 144–147.
4. Концепція роздержавлення і приватизації майна державних підприємств, землі, житлового фонду / Відомості ВРУ. – 1991.
5. Марк Р. Стоун. Реструктуризація корпоративного сектора. Роль государства во время кризиса [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org>
6. Птащенко Л.О. Збалансованість економічних інтересів: інноваційні напрями державного і корпоративного стратегічного управління: [монографія] / Л.О. Птащенко. – К.: Центр учб. літ-ри, 2009. – 296 с.
7. Сірко А.В. Становлення і розвиток корпоративного сектора в перехідній економіці : дис. ... док. екон. наук : 08.00.01 / А. В. Сірко – К., 2005. – 428 с.
8. Сірко А. Врегулювання відносин та прав власності у корпоративному секторі економіки / А.Сірко, Н.Найдич // Вісник ТДГУ, 2006. – №4. – С.9-19.
9. Симачев Ю.Создание и развитие государственных корпораций: институциональные проблемы и новые возможности [Электронный ресурс] /Симачев Ю., Кузык М. – X-я межд. науч.-практ. конф. «Public Sector Transition: Improving Service Delivery», 31 октября – 1 ноября 2008 года, СПб. – Режим доступу: <http://www.iacenter.ru/publication-files/30/29.pdf>
10. Степанов В.А. Государственная корпорация как институт рыночной экономики: автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / В.А. Степанов. – М., 2010. – 25 с.
11. Федулова Л.І. Корпоративні структури в стратегії соціально-економічного розвитку регіонів. – Реформування економіки: регіональні аспекти. Регіональна економіка. – 2007. – №3 – С. 7-14
12. Черненко С.Корпоративний сектор: сучасний стан та проблеми становлення [Електронний ресурс] / С. Черненко. – Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – Режим доступу: <http://economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=683>

Summary. *The paper is devoted to the research of functioning of public corporation and clarifying the ways of their effective development in the national economy.*

Key words: *state, corporate sector, public corporations.*

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ФІНАНСІВ МІКРОПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

В статті досліджені проблемні питання фінансової діяльності фізичних осіб – підприємців як складової частини мікробізнесу, визначена ефективність їх підприємницької діяльності.

Ключові слова: малий бізнес, мікробізнес, фізичні особи – підприємці, ефективність фінансової діяльності.

Постановка проблеми. Вагому частку економіки ринково-розвинутих країн займає фінансова діяльність малого підприємництва і його структурної компоненти – мікробізнесу. Використання в національних економіках цих форм бізнесу є очевидною, оскільки їх переваги полягають не тільки у більш активному освоєнні нових сфер економічної діяльності, швидкості створення бізнесу і переорієнтації виробництва, можливості реалізовувати свою продукцію на локальних ринках, розташованих поблизу самих підприємств, відсутності бюрократичної структури управління, але й у більшій інноваційній спроможності малих підприємств за рахунок оригінальності ідеї власника, індивідуального підходу та швидкості щодо задоволення потреб конкретного споживача, враховуючи його особисті інтереси і вимоги [2]. З огляду на значущу роль фінансового забезпечення достатності функціонування малого бізнесу в країні, науковці повинні постійно моніторити проблемні питання його діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі проблеми розвитку малого бізнесу в Україні розкриті в працях Балановської Т.І., Гаєвської Л.М., Гоголі О.П., Орлової В.О., Пивоварової М.Г., П'ятак І.В., Нескородоєвої І.І. та ін. Проте в змісті публікацій недостатньо досліджені проблемні питання фінансової діяльності мікробізнесу і особливого його сектору – суб'єктів господарювання без створення юридичної особи.

Метою роботи є дослідження ефективності фінансової діяльності суб'єктів мікробізнесу як складової частини малого бізнесу, визначення факторів, що мають негативний вплив на їх господарську діяльність та проблем статистичного висвітлення цієї діяльності.

Виклад основного матеріалу. Складовою малого підприємництва є мікробізнес, яке включає суб'єктів господарювання фізичних осіб-підприємців і юридичних осіб будь-якої організаційно-правової форми за умови дотримання таких вимог: середня кількість працівників за календарний рік не перевищує 10 чоловік, а річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 млн.євро, визначену за середньорічним курсом НБУ. З огляду на те, що фінансова діяльність фізичних осіб-підприємців майже не розглядається в наукових джерелах, постає необхідність виявлення бізнесових проблем саме цієї категорії малого підприємництва. Господарським кодексом України передбачено, що громадяни України, іноземці та особи без громадянства (фізичні особи) мають право проводити підприємницьку діяльність за умови державної реєстрації їх як фізичних осіб – підприємців, надалі ФОП,

без створення юридичної особи. Фізичні особи – підприємці можуть проводити підприємницьку діяльність як приватні підприємці або шляхом укладення договору про спільну діяльність, вони є представниками суб'єктів мікропідприємництва і виявляють суттєвий вплив на економіку країни в цілому.

Підтверджуючи вагомий вклад підприємницької діяльності фізичних осіб – підприємців у вітчизняну економіку, наведемо окремі показники їх функціонування (табл.1),[1]. Наведені дані засвідчують, що частка фізичних осіб – підприємців за всіма показниками становить не менше третини, причому не у мікропідприємстві, складовою частиною якого вони є, а у малому підприємстві (МП) взагалі.

Таблиця 1

Основні показники діяльності суб'єктів малого підприємництва*

№ п/п	Показники	2007		2008		2009		2010		2011	
			%		%		%		%		%
1	Кількість суб'єктів МП на 10 тис.осіб населення, одиниць	561	100	609	100	661	100	464	100	360	100
	в т.ч. ФОП	477	85	530	87	579	88	394	85	290	81
2	Кількість зайнятих працівників МП, тис.осіб	6003,7	100	6308	100	6450,9	100	4960,2	100	4442,2	100
	в т.ч. ФОП	3679	61	3989	63	4223,5	65	2814,5	57	2371,4	53
3	Кількість найманих працівників МП, тис.осіб	3684,5	100	3745	100	3665,8	100	3034,3	100	3036,6	100
	в т.ч. ФОП	1461	40	1538,9	41	1559,3	43	1009,4	33	1045,5	34
4	Обсяг реалізованої продукції МП, млн.грн.	593030,6	100	701634,6	100	657643,6	100	714811,7	100	734854	100
	в т.ч. ФОП	153019,6	26	204951,6	29	195952,5	30	230418,2	32	211215,8	29

*Розраховано автором за даними Державної служби статистики України

Цей факт є вагомим аргументом доказу ролі «найменшого» суб'єкта підприємництва у виробництві товарів, послуг, створенні робочих місць і сплаті податків. Зокрема, частка ФОП в кількості зайнятих працівників малого підприємництва коливається від 61% у 2007 році до 53% у 2011 році, а частка ФОП у кількості найманих працівників малого підприємництва зменшується відповідно від 40% до 34%. Зменшення часток відбулось завдяки негативній тенденції скорочення кількості суб'єктів малого підприємництва за вказаний період на 201 одиницю (на 10 тис.осіб населення), в т.ч. ФОП – на 187 одиниць. Однак, висока частка ФОП (від 85% у 2007 році до

81% у 2011 році) у структурі суб'єктів малого підприємництва підтверджує визначальну роль цієї групи малого бізнесу в економіці країни. Висока питома вага ФОП в загальній кількості суб'єктів відповідного виду економічної діяльності прослідковується в роздрібній торгівлі, ремонті побутових виробів та предметів особистого вжитку (97,2%), торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку 89,4%, діяльності транспорту та зв'язку (82,2%) [1].

Незважаючи на зменшення кількості суб'єктів МП, відбувається зростання обсягу реалізованої ними продукції з 2007 по 2011 рік на 23,9%. Така ж тенденція зберігається і у ФОП: за період дослідження обсяг реалізованої продукції зріс на 38%, але, разом з тим, за два останні роки обсяг реалізації знизився на 8,3%. Високі темпи зростання обсягів реалізації (в середньому 7,6% на рік) могли б свідчити про підвищення ефективності господарювання даного суб'єкта, але зниження обсягів реалізації за останній період дозволяє виявити проблеми господарської діяльності фізичних осіб – підприємців. Зауважимо, що спад обсягів реалізації припадає на період (2010-2011 роки) виходу з фінансової кризи та введення в дію Податкового кодексу, причому можна стверджувати, що справжній негатив даного нововведення відчула найбільш вразлива група підприємців – фізичні особи.

Ефективність фінансової діяльності досліджуваної групи суб'єктів господарювання можна було б визначити, розрахувавши показники рентабельності, але особливість податкового звітування ФОП не дозволяє це зробити. Більша частина приватних підприємців перебуває на спрощеній системі оподаткування і звітують податковою декларацією платника єдиного податку – фізичної особи – підприємця, в якій не передбачено будь-які показники витрат підприємця. Підприємці, які перебувають на загальній системі оподаткування щорічно звітують податковою декларацією про майновий стан і доходи, в якій передбачена вартість документально підтверджених витрат, пов'язаних з господарською діяльністю, але жодна з груп ФОП не звітується в органах статистики, і тому за даними їх фінансової діяльності неможливо розрахувати показники рентабельності.

Таким чином, на сьогодні, ефективність фінансової діяльності даної групи підприємців, які відіграють ключову роль у розвитку малого бізнесу, можна визначити тільки опосередковано за трьома варіантами:

- 1) по тенденції збільшення (зменшення) кількості ФОП, оскільки логічно, що приватний підприємець як єдиний власник ніколи не буде працювати собі у збиток;
- 2) по тенденції збільшення (зменшення) обсягів реалізованої продукції, оскільки збільшення грошових потоків потенційно повинно призводити до збільшення прибутку;
- 3) по аналогії з різними показниками фінансових результатів діяльності малих підприємств, які достатньо висвітлені в статистиці і на основі яких можна скласти тренди поведінки прибутку та рентабельності.

Висновки. Дослідження зазначених питань дозволило сформулювати низку узагальнень і висновків відповідно до поставленої мети. Суб'єкти господарювання без створення юридичної особи – фізичні особи – підприємці здійснюють вагомий вплив не тільки на сферу мікропідприємництва, складовою частиною якого вони є, але й на сферу малого бізнесу в цілому, про що свідчать аналітичні розрахунки в статті. Однак, розрахувати ефективність фінансової діяльності даної групи підприємців на сьогодні не виявляється можливим через брак статистичної інформації. В роботі запропоновано опосередкований метод визначення ефективності фінансової діяльності,

який не може претендувати на точність. З огляду на сказане, потребують вдосконалення питання подання статистичної інформації щодо діяльності ФОП як одних із найвпливовіших суб'єктів малого бізнесу.

Список використаних джерел

1. Діяльність суб'єктів малого підприємництва. Статистичний щорічник. Державна служба статистики України. – 2012. – 201 с.
2. Орлова В.О. Переваги малого бізнесу як основа його розвитку: орієнтири державної політики // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2011. – №4(55). – С.10-15.

Summary. The article defines problematic issues of financial activity of individual entrepreneur as a part of micro entrepreneurship and efficiency of entrepreneurial activity.

Key words: small business, micro entrepreneurship, individual entrepreneur, efficiency of financial activity.

УДК 334.012:332

Коробка С. В., к.е.н., старший викладач Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ

У статті викладено результати досліджень у сфері розвитку малого підприємництва в сільській місцевості, запропоновано перспективи його подальшого розвитку.

Ключові слова: мале підприємництво, сільська місцевість, перспективи.

Актуальність проблеми. Значну роль в економічному зростанні розвинутих країн світу відіграло мале підприємництво, у тому числі така тенденція є характерною і для сільського господарства. На даний час відбувається розвиток аграрного сектору України, проте саме село і сільська місцевість перебувають у скрутному становищі. Тому, особливо великі надії українське суспільство покладає на відродження малого підприємництва у сільській місцевості. Оскільки, даний вид підприємницької діяльності потребує незначних затрат на створення і функціонування.

Метою дослідження є: дослідження особливостей розвитку малого підприємництва в сільській місцевості стан та перспективи розвитку.

Аналіз останніх досліджень: Необхідність даного дослідження полягає в тому, що питанню розвитку малого підприємництва в сільській місцевості присвячено значний обсяг публікацій як вітчизняних науковців так і зарубіжних, які аналізують світовий досвід і створюють теоретичну основу розвитку вітчизняного підприємництва. Питанню розвитку і діяльності малого підприємництва у сільській місцевості присвячено праці М.Возняка [6], А.Вося [5], О.Дем'янчук [3], В.Збарського [4], Й.Маліка [1], П.Саблука [1] та інших., які вказують на важливу роль малого підприємництва в розвитку сільської місцевості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємництво – ініціативна економічна діяльність, здійснювана за рахунок власних або позичених коштів на свій страх та ризик, під свою відповідальність, що ставить головними цілями отримання прибутку, іншого результату, розвиток власної справи.

Великомасштабне виробництво ніколи не охоплювало і не може охопити виготовлення і реалізацію абсолютної всіх видів товарів і послуг. На цій підставі завжди існував поділ діяльності між виробництвом з різними обсягами діяльності щодо диференціації потреб і ринків, зростання номенклатури товарів, вироблених обмеженими серіями.

Саме підприємство створює конкурентне середовище через стимулювання господарської активності запровадження нової техніки і технологій. Оскільки, основною метою підприємництва є одержання прибутку, що сприяє розвитку перспективних напрямів господарської діяльності, а отже є важелем зміни структури економіки, позитивно впливає на використання ресурсів та забезпечує стимули до високоефективної праці.

Мале підприємство – це діяльність, за якої мають місце незалежні власники і управління, і яка не є провідною у своїй сфері підприємництва. Малому підприємству в сільській місцевості, притаманні такі особливості: обмежене поле діяльності; невеликий розмір у порівнянні з усією галуззю; незалежне (самостійне) управління; власний (статутний) капітал. У малому підприємстві досягнення результату у вирішальній мірі залежить від наполегливості підприємців, їхніх знань, професійної компетентності, високої амбіційності, яка дає змогу ефективно працювати навіть у дуже скрутній ситуації.

Малими підприємствами (незалежно від форми власності) визнають підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (фінансовий рік) не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за цей період не перевищує 10 млн. грн. [1, с.14]. На динаміку зростання чисельності суб'єктів малого підприємництва діють десятки різноманітних чинників: одні більшою мірою, інші меншою, одні позитивно інші негативно. Водночас для створення нормального конкурентного середовища суб'єктів малого підприємництва повинна бути значно більшою.

Мале підприємство надає ринковій економіці гнучкість, стимулює конкуренцію, мобілізує творчі і фінансові ресурси населення, прискорює структурну перебудову сільської місцевості, забезпечує науково-технічний прогрес, вирішує проблему зайнятості та інші соціальні проблеми держави.

Швидке реагування на зміну кон'юнктури, безпосередній зв'язок зі споживачем, вузька спеціалізація на певному сегменті товарів і послуг, можливість почати власну справу з малим стартовим капіталом – усі ці риси малого підприємства є його перевагами, що підвищують стійкість на внутрішньому ринку, але за певних умов стають недоліками, стримуючи його розвиток. Відносно невеликий капітал звужує рамки виробництва, обмежує можливість залучення додаткових ресурсів (науково-технічних, фінансових, виробничих, трудових тощо). Обмежені масштаби виробництва і невелика кількість зайнятих обумовлюють простоту й ефективність управління підприємством. Стійкість малого підприємства внаслідок обмеженості ресурсів набагато вища, ніж у великих структур.

Ринкова орієнтація розвитку економіки України супроводжується докорінною зміною форм власності і форм господарювання підприємств. Підчас здійснення ринкових перетворень важливим напрямком продуктивного використання вільної робочої сили у сільській місцевості є мале підприємство. Оскільки, головна перевага підприємства полягає в тому, що воно забезпечує людині свободу дій [3, с. 38-42].

Мале підприємство є провідною силою в подоланні негативних процесів в економіці та забезпеченні сталого позитивного розвитку суспільства, як одна із сфер

забезпечення зайнятості населення, запобіганню безробіттю та створення нових робочих місць. Як засвідчують дослідження підприємництва здійснюється в будь-яких організаційних формах на вибір підприємця. Однак, про ефективність виробництва на підприємстві тої чи іншої організаційно-правової форми можна говорити тільки тоді, коли інтереси підприємств і працівників збігаються.

Проте є не новим, те що підприємницькі структури в сільській місцевості України функціонують на принципах самокупності, самозабезпечення, самостійності у виборі напрямів діяльності і повної відповідальності за результатами роботи. Щодо принципів їх організації, то вони аналогічні до досягнень світової економіки і відповідають вимогам ринкових механізмів господарювання. Однак результати їх функціонування значно гірші від тих, які досягаються в розвинутих країнах світу.

Сільська місцевість України, має великий потенціал для розвитку малого підприємництва, який проявляється в наступному:

- зростання безробіття в державному секторі економіки;
- наявність висококваліфікованих спеціалістів; потреба національної економіки в нових діях і підходах щодо виходу її з кризи;
- необхідність розробки і впровадження новацій в аграрне виробництво тощо.

Висновки та пропозиції: Створення малих підприємств є важливим напрямом формування ринкового середовища в сільській місцевості. Мале підприємництво є динамічною формою господарювання, якій притаманні гнучкість і здатність чітко реагувати на зміни ринкової кон'юнктури. При цьому діяльність малих підприємницьких структур у сільській місцевості створить сприятливі умови для оздоровлення економіки, адже розвивається конкурентне середовище, розширюється споживчий сектор. Водночас мале підприємництво реалізує досить важливі соціальні функції – формує умови для самозайнятості населення, створює додаткові робочі місця, сприяє стабілізації суспільного розвитку.

Проте варто зазначити, що діяльність малих підприємницьких структур у сільській місцевості відносно великих, не оцінюється лише позитивно з усіх позицій, оскільки великі підприємства мають змогу залучати значні фінансові ресурси, а відповідно вони спроможні придбати нову техніку, використовувати новітні технології, а це своєю чергою дозволяє підвищувати продуктивність праці й знижувати собівартість одиниці продукції. Таким чином, розглядаючи діяльність підприємницьких структур різних розмірів, не можна все оцінювати однозначно. Тому доцільно розглядати різні підходи визначення ефективності діяльності малих підприємств.

Список використаних джерел

1. Указ Президента «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності» // Урядовий кур'єр. « 2008. « 7 жовтня
2. Внутрішньогосподарські організаційно-економічні механізми забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств / Саблук П.Т., Малік М.Й., Коваленко Ю.С., Баланюк І.Ф., Березка Л.І.; Інститут аграрної економіки УААН. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 205 с.
3. Дем'янчук О.І. Формування підприємництва нового типу в системі само зайнятості України / О.І. Дем'янчук // Економіка і бізнес « 2004. « №2. « с. 38-42.
4. Збарський В.К. Земельні відносини – основа розвитку малих форм господарювання на селі. – К.: НАУ-ДАКККиМ, 2004. – 279 с.
5. Wos A. Agrobiznes. Makroekonomika. – Т. 1. – Warszawa: Wydawnictwo KEYTEXT, 1996. – 334.
6. Wozniak M., Lazur W. Agroturystyka a problemy ochrony srodowiska naturalnego // Aktywizacja gospodarczej wiejskich regionow turystycznych Malopolski Wschodniej / Red. naukowa prof. A. Jarosz. –Rzeszow-Boguchalwa, 1996. – S. 67-74.

Summary. Of the article is expounded results of researches in the field of development of small enterprise in rural locality, the prospects of him are offered subsequent development.

Key words: enterprise, small enterprise, rural locality, prospects.

УДК 316.42+ 338

Кутаева Т.Н., к.э.н., доцент Нижегородского государственного инженерно-экономического института (Российская Федерация);

Кутаева Е.А., администратор кафе «Молоко Лето» Нижний Новгород;

Шавандина И.В., к.э.н., доцент Нижегородского государственного инженерно-экономического института (Российская Федерация)

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье уточнено понятие эффективность услуг потребительской кооперации применительно к рыночной экономике и с учетом особенностей предоставления услуг кооперативными организациями, предложена комплексная оценка эффективности потребительской кооперации как интегрировано-диверсифицированной системы.

Ключевые слова: услуги, потребительская кооперация, эффективность услуг потребительской кооперации, комплексная оценка эффективности услуг

Увеличение вклада потребительской кооперации в развитие услуг требует решения множества проблем, связанных с дальнейшим развитием отраслей и повышением эффективности ее деятельности [1].

В последнее время вопросам эффективности услуг посвящено много научных исследований. Значительный вклад в изучении проблемы повышения эффективности услуг внесли ученые-экономисты М. С. Абрютина, И. Д. Барчук, А. Р. Бернвальд, И. Н. Бергер, М. И. Виноградова, В. П. Гонжаров, К. А. Райцкий, Р. А. Фатхутдинов, А. М. Фридман, М. М. Шарипов и ученые, развивающие теорию эффективности общественного производства, отраженную в трудах Л. И. Абалкина, А. Г. Аганбегяна, Л. Г. Бунича, И. М. Лифица. Все ученые сходятся к оценке эффективности как производственной категории. При оказании услуги результаты общественного производства и, связанные с ним затраты находятся в постоянном движении, развитии. Динамика их соотношения является важной формой выражения конечной эффективности [4].

В современной теории развития услуг рассматриваются три вида эффективности: эффективность хозяйственной деятельности, эффективность производства товаров и услуг, эффективность использования отдельных видов ресурсов [4]. По сути, каждый из выделенных видов характеризует близкие по содержанию понятия, и такое разделение нам представляется спорным. Ведение хозяйственной деятельности является не целью, а средством достижения результата в сфере производства товаров и услуг. Поэтому суть эффективности производства товаров и услуг, эффективности хозяйственной деятельности тождественно. Эффективность использования отдельных видов ресурсов, рассматриваемая как соотношение полученного эффекта и за-

трат, по-нашему мнению, является не видом эффективности, а частным критерием ее характеризующей.

Степень реализации социально-экономических функций потребительской кооперации, возможности и перспективы развития напрямую зависят от эффективности функционирования системы [2]. На современном этапе оправдан пересмотр подходов к определению понятия эффективности потребительской кооперации применительно к рыночной экономике по следующим причинам:

- 1) деятельность кооперативных организаций направлена не только на достижение целей собственников (пайщиков) и покупателей, но и на реализацию социально-экономических задач территориального и отраслевого уровня и эффект от создания услуг проявляется не только в самой системе, но и за ее пределами через косвенное воздействие на экономику страны в целом;
- 2) потребительская кооперация является интегрировано диверсифицированной системой;
- 3) деятельность потребительской кооперации в условиях рыночной экономики требует повышения эффективности на основе внедрения эффективных форм хозяйствования и освоения новых видов услуг, производств;
- 4) в рыночных условиях степень эффективности определяется не желаниями и намерениями производителя услуг, а запросами потребителей [3].

В связи с этим нами уточнено понятие эффективности услуг организаций потребительской кооперации. Эффективность услуг потребительской кооперации – это совокупность результативных показателей предоставления услуг, характеризующих их выгодность для производителей, степень удовлетворения спроса потребителей на товары и услуги и учитывающих экономические, социальные, интеграционные, диверсификационные и другие относительные эффекты.

В данном определении нами выделены следующие важные составляющие эффективности услуг:

- 1) определение устанавливает взаимосвязь отдельных элементов менеджмента и маркетинга;
- 2) определение устанавливает методы оценки эффективности услуг путем интегрирования двух составляющих: экономической, связанной с получением результативных, «выгодных для производителей» показателей, использованием ресурсов и получением прибыли, а также социальной, характеризующейся степенью и качеством реализованного спроса потребителей на товары и услуги;
- 3) определение дает возможность выявить основные направления развития организации;
- 4) определение направлено на решение управленческих задач, так как полученные от предоставления услуг эффекты экономические, социальные, диверсификационные и другие – категории измеряемые, следовательно, управляемые.

На наш взгляд, сегодня назрела необходимость в применении системного подхода к определению эффективности потребительской кооперации и разработки методики комплексной оценки эффективности.

Нами предложена комплексная оценка эффективности потребительской кооперации как интегрировано-диверсифицированной системы, которая позволяет произвести ее по трем направлениям – экономическому, социальному и диверсификационному – для выявления резервов и укрепления рыночного положения организации (рис.1).

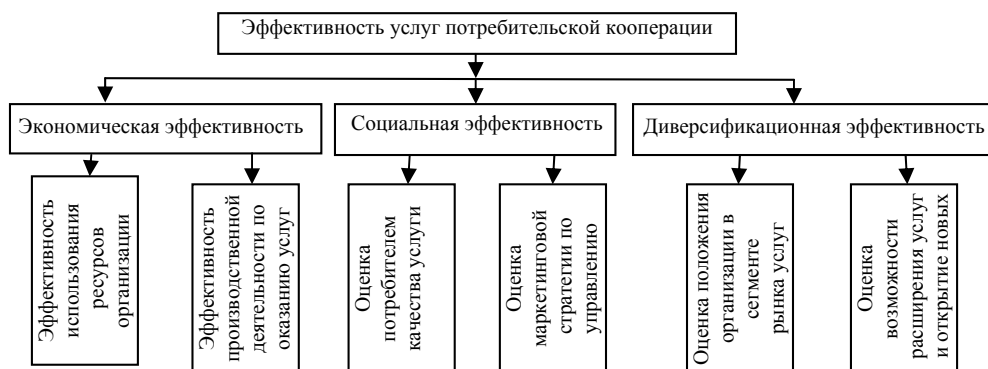


Рис. 1. Комплексная оценка эффективности услуг потребительской кооперации

Отличительная особенность усовершенствованной комплексной оценки эффективности услуг, предоставляемых потребительской кооперацией, состоит в следующем: 1) позволяет объединить одномоментную оценку разных по содержанию и способам измерения характеристик услуг; 2) в сочетании относительно самостоятельных и взаимосвязанных трех блоков, системой подобранных показателей, отвечающих основным требованиям системного анализа; 3) в возможности интегрировать совокупность частных показателей по блоку в один; 4) в использовании относительных показателей (коэффициентов), что повышает конкретность обработки показателей и позволяет использовать экономико-статистические и математические методы анализа; 5) в использовании методов оценки: рейтинговой, балльной оценки, факторного анализа и т. д. с ранжированием, так и без ранжирования.

Предложенная оценка эффективности потребительской кооперации является основой для тактического и оперативного управления организацией.

Список использованных источников

1. О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации. Закон РФ от 19 июня 1992 г. № 3085 – 1. – М.: Издательско-торговая компания «Дашков и К», 2005. – 32 с.
2. Арустамов, Э. А. Организационно-экономические факторы конкурентоспособности потребительской кооперации в рыночной среде / Э. А. Арустамов // Российская кооперация – 2010. – № 2. – С. 11 – 14.
3. Пырков, Н. И. Об итогах работы организаций системы Нижегородского облпотребсоюза за 2010 год и задачах на 2011 год Н. И. Пырков // Нижегородская кооперация. – 2011. – № 02. – С. 1 – 2.
4. Фридман, А. М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества. – М.: Дашков и Ко, – 2009. – 626 с.

Summary. In the article a concept is specified efficiency of services of consumer co-operation as it applies to a market economy and taking into account the features of grant of services co-operative organizations, the complex estimation of efficiency of consumer co-operation as integrirrovano-diversificirovannoy systems is offered.

Key words: services, consumer co-operation, efficiency of services of consumer co-operation, complex estimation of efficiency of services.

ІМПЕРАТИВИ МОДЕРНІЗАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

Досліджуються стан та основні тенденції розвитку агропромислового виробництва, обґрунтовано напрями модернізаційних перетворень аграрної сфери

Ключові слова: *агропромислове виробництво, інвестиційний процес, інновації, модернізація, модернізаційні зміни*

ВСТУП. Агропромислова сфера є провідною ланкою процесу продовольчого забезпечення держави агропродовольчою продукцією і складовою економічної незалежності країни, яка об'єднує виробництво і переробку продукції, а також продовольчий ринок.

Специфіка функціонування аграрної сфери, а саме низька еластичність попиту, нестабільність прибутків виробників, сезонність виробництва, збереження земельного потенціалу, необхідність забезпечення продовольчої безпеки країни, а також аналіз проблем у цій сфері зумовлюють основні напрями її модернізації.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ. Вітчизняна наука постійно відстежує стан агропромислового виробництва, вносить пропозиції щодо поліпшення ситуації та обґрунтовує напрями його подальшого розвитку. Значну увагу вирішенню цих проблем приділили у своїх наукових працях В.Я. Амбросов, В.Г. Андрійчук, В.І. Бойко, В.П. Галушко, С.А. Володін, В.М. Геєць, М.Я. Дем'яненко, В.М. Жук, Г.М. Калетник, С.М. Кваша, М.І. Кісіль, М.Ю. Коденська, М.Ф. Кропивко, І.В. Охріменко, І.І. Лукінов, М.Й. Малік, Б.Й. Пасхавер, Г.М. Підлісецький та ін. Проблеми аграрної політики широко висвітлені у працях Більського В., Бодрова В., Гайдучького П., Кропивко М., Месель-Веселяка В., Онищенко О., Саблука П., Юрчишина В. та ін. Однак, не дивлячись на значний науковий доробок, залишаються системні проблеми формування концептуальних засад і визначення детермінант модернізаційних змін агропромислового виробництва, формування та визначення елементного складу механізмів управління його розвитком.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ. Виходячи з наявних завдань, що полягають у підвищенні ефективності агропромислового виробництва, мета статті полягає в дослідженні стану та основних тенденцій розвитку агропромислового виробництва, обґрунтуванні напрямів модернізаційних перетворень аграрної сфери.

РЕЗУЛЬТАТИ. Актуальність модернізаційних змін в аграрній сфері зумовлюється сучасними проблемами загальної організації та неефективності агропромислового виробництва у нових умовах господарювання. Це стосується практично всіх аспектів функціонування аграрної сфери: недосконала система управління, низька інвестиційна привабливість, низький рівень аграрного потенціалу та негативна тенденція показників його використання тощо. Удосконалення функціонування агропромислової сфери України має бути направлено на подолання системної кризи. Відповідні заходи повинні передбачати можливості структурної перебудови агропромислового виробництва. Ці заходи – основа раціональної системи управління, яка оптимально об'єднає адміністративні та економічні інструменти.

Дослідження найгостріших проблем агропромислової сфери на сучасному етапі розвитку, в контексті пошуку управлінського інструментарію модернізаційного пла-

ну дозволило здійснити їх систематизацію таким чином: неадекватна аграрна політика; ускладнена і суперечлива система управління агропромисловим виробництвом, яка характеризується існуванням багатьох дублюючих ланок; незадовільна робота головних державних органів; неефективна діяльність держави у процесі приватизації агросектору; низький рівень інвестування; неефективне використання аграрного потенціалу; диспаритетність обміну між аграрним та промисловим секторами на користь останнього; незадовільний стан функціонування ринкових інститутів; брак інновацій, їх мотивації та інноваційної інфраструктури [1].

Для досягнення поставленої стратегічної мети необхідний комплекс заходів державного управління, взаємопов'язаних між собою: створення для нових підприємств на принципах приватної власності системи стимулів, що забезпечують зацікавленість у господарській діяльності в нових умовах; завершення земельної реформи і створення правової основи для функціонування ринку землі; розвиток інфраструктури, яка обслуговувала б потреби системи виробництва, переробки, розподілу сільськогосподарської продукції; створення у країні умов для розвитку фінансових послуг, сільськогосподарської пропаганди, освіти за рахунок інформаційного потенціалу сектору; забезпечення конкуренції у сфері забезпечення сільського господарства сферами виробництва і реалізації переробки сільськогосподарської продукції.

Розвиток агропромислового виробництва не може бути досягнутий без оновлення матеріально-технічної бази, що вимагає розробки цілеспрямованого державного регулювання інвестиційних процесів [3, с.8-10]. Одним з ефективних напрямів розвитку інвестиційної політики в АПВ в умовах відсутності внутрішніх джерел є залучення іноземних інвестицій, які сприяють органічній інтеграції країни у світове господарство.

Особливістю аграрної сфери є проблема відносної індиферентності до сприйняття технологічних інновацій. У зв'язку з цим має місце необхідність державного сприяння аграрному технологічному розвитку у формі механізмів, прямо орієнтованих на підтримку і просування нових технічних, технологічних та, особливо, організаційно-економічних рішень. Про це свідчить і досвід багатьох розвинених країн, у яких сільськогосподарські служби поширення технологічних інновацій у виробництво, професійного навчання, інформаційно-консультативної допомоги, що фінансуються з бюджету, становлять важливий фактор оновлення виробництва [2, с.40].

ВИСНОВКИ. Для розвитку механізму конкуренції в аграрній сфері необхідні: впровадження у практику господарювання механізмів мотивації, що забезпечують належний рівень зацікавленості у функціонуванні сільськогосподарських товаровиробників на основі приватної власності; формування економічних інститутів ринку в аграрному секторі, що впливають на створення конкурентного середовища; розвиток ринкової інфраструктури, що обслуговує сектор і розвивається на основі конкурентного механізму; захист вітчизняного виробника і вітчизняного ринку сільськогосподарської продукції; вдосконалення нормативно – правової бази, що регулює недосконалу конкуренцію й забезпечує соціальний захист населення; реструктуризація державних установ з метою децентралізації регулюючих функцій.

Доцільно підвищити дієвість державних інвестицій у кредитно-фінансову сферу АПВ, зокрема, через субсидування відсоткової ставки кредитів для сільськогосподарських товаровиробників, створення спеціалізованих кредитних інститутів для аграрного сектору економіки. Пріоритетними напрямами вкладення капіталу повинні стати: розвиток ринкової інфраструктури зберігання і збуту сільськогосподарської продукції, оскільки виробництво сільськогосподарської сировини та його інфраструкту-

ра дезінтегровані, а існуючі потужності не відповідають сучасним вимогам; розвиток інформаційного потенціалу агропромислового виробництва регіону; розвиток сільськогосподарського машинобудування і модернізація сервісних структур; реконструкція переробних підприємств з метою орієнтації на випуск конкурентоспроможної продукції; розвиток сільськогосподарського виробництва, заснованого на використанні екологічно чистих, із замкненим циклом, енерго- і матеріало- заощаджуючих технологій; упровадження життєздатної системи реєстрації земель, що є основою розвитку ринку землі.

Таким чином, запроваджуючи модернізаційні механізми розвитку агропромислового виробництва, держава має надати початковий імпульс, створити стимули до сприяння її функціонуванню, до певної «мультиплікації» у ринковому середовищі. Одночасно необхідно забезпечити залучення всіх можливих джерел фінансування (зовнішніх, внутрішніх, державних). Основними інструментами держави постають фіскальні і монетарні важелі, а зокрема податки, фінансова підтримка, субсидіювання, кредитування.

Список використаних джерел

1. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку [монографія] / Пасхавер Б.Й., Шубравська О.В., Молдован Л.В. та ін. / за ред. акад. УААН Б.Й.Пасхавера. – К.: Інститут екон. та прогноз. НАН України, 2009. – 432 с.
2. Пасхавер Б. Сценарії розвитку агросфери / Б.Пасхавер // Економіка України. – 2011. – № 11. – С 38-49.
3. Месель-Веселяк В.Я. Економічні передумови забезпечення розширеного відтворення сільськогосподарського виробництва в Україні / В.Я.Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2011. – № 3. – С. 9-18.

Summary. The state and basic progress of agroindustrial production trends are investigated, reasonably directions of modernisation transformations of agar sphere

Key words: agroindustrial production, investment process, innovations, modernisation, modernisation changes

УДК 631.11.332.33.003.13

Левків Г.Я., к.е.н., доцент Львівського державного університету внутрішніх справ;

Мельник В.В., магістр Львівського державного університету внутрішніх справ

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В даній статті проаналізовано ефективність використання ресурсного потенціалу на сільськогосподарських підприємства

Ключові слова: ресурсний потенціал, сільськогосподарські підприємства, аграрний сектор, ефективність.

Постановка проблеми. Сільськогосподарському виробництву притаманні специфічні особливості у сфері формування і використання ресурсного потенціалу, зумовлені становленням у минулому та сучасному розвитку. Шляхом реформ аграрний сектор перейшов від адміністративно-планової системи до ринкової економіки.

Необхідність такого переходу спричинена зниженням ефективності виробництва у міру вичерпного використання екстенсивних факторів, які формують ресурсний потенціал. Наслідком низької ефективності сільськогосподарського виробництва є стан і характер повільних змін у виробничих відносинах, які стримують розвиток продуктивних сил, у тому числі й ресурсного потенціалу

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання забезпечення сільськогосподарського виробництва ресурсами завжди було актуальним і розглянуте в чималій кількості наукових праць. Серед них: Андрійчук В.Г., Анічин Л.М., Борисова О.В., Гайдуцький П., Гладій М.В., Єрмаков О.В., Іванюта В.Ф., Лукінов І., Онищенко О.М., Пасхавер Б.Й., Підлісецький Г.М., Ульяновченко О.В., Россоха В.В., Саблук П.Т., Трегбчук В.М., Шиян В.С., Шкільов О.В., Юзефович А.Е. та інші.

Метою даної статті є аналіз сучасних методів дослідження ресурсного потенціалу аграрного виробництва, упорядкування складових ресурсного потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні поняття «ресурсного потенціалу» трактують по різному. Так Підлісецький Г.М. вважав, що «до ресурсного потенціалу належить сукупність взаємопов'язаних ресурсів, зокрема, трудових, фінансових, земельних, матеріально-технічних».

Використовуючи системний підхід, Ульяновченко О.В. розробив стратегію розвитку аграрного сектора економіки [4] на основі підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом. В основу стратегії покладено поділ ефективності управління на два напрямки: соціальний розвиток (включає науку і освіту, культуру і духовність, соціальну інфраструктуру, соціальний захист населення і охорона довкілля) та економічний розвиток (структурна перебудова, конкурентоспроможність продукції, інвестиції та інновації, технологічне оновлення, екологізація господарської діяльності). Цілями названої стратегії визнано продовольчу безпеку та високоефективне аграрне виробництво.

Наприклад, О.О. Мамалуй визначає ресурси як капітал фірми, тобто благо, використання якого дає можливість збільшити майбутні блага.[3]

Ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємства – це сукупність матеріальних, трудових, фінансових, нематеріальних ресурсів, включаючи здатність працівників підприємства використовувати ефективно дані ресурси для досягнення стратегічних та поточних цілей сільськогосподарського підприємства.

До одних із основних характеристик природно-ресурсного потенціалу відносять: кліматичні умови, особливості розміщення ресурсного потенціалу, географічне положення.

До складу ресурсного потенціалу входять такі складові:

- 1) Матеріальні ресурси – це ресурси в натуральній формі, які використовуються у господарській діяльності сільськогосподарських підприємств. До складу матеріальних ресурсів відносять основні фонди та частка оборотних фондів.
- 2) Трудові ресурси – кількість працівників, які зайняті на підприємстві, та ті, які входять до його складу за допоміжною та основною діяльністю. Високоякісна підготовка, перепідготовка персоналу, що сприяє широкому спектру його навичок та практичних навичок є важливим фактором ефективної діяльності підприємства.
- 3) Фінансові ресурси підприємства – це сукупність грошових надходжень та прибутків, які є в розпорядженні підприємства для здійснення та виконання фінансових обов'язків.
- 4) Нематеріальні ресурси – промислова та інтелектуальна власність, яка тривалий час приносить певну користь.

Аграрний ресурсний потенціал сільськогосподарського підприємства, господарства визначається сукупністю органічно поєднаних ресурсів (земельних, трудових та матеріальних), у процесі взаємодії яких реалізується інтегральна їх здатність виробляти сільськогосподарську продукцію відповідного асортименту та високої якості. Для забезпечення раціонального використання ресурсного потенціалу та моніторингу цього процесу потрібна його вартісна оцінка.

Важливою передумовою ефективного використання ресурсів підприємств є їх збалансоване формування. В цьому аспекті актуальним є визначення оцінки наявності виробничих засобів у господарствах регіону. Перехід до ринкових відносин, створення нових форм господарювання, спад виробництва і деградація сільськогосподарських підприємств потребують уваги економістів-аграрників до проблеми раціонального використання їх ресурсного потенціалу, без чого не можна забезпечити підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва.

Ефективність використання аграрного ресурсного потенціалу можна виразити обсягом виробництва валової продукції на одиницю аграрного ресурсного потенціалу, створення сільськогосподарськими підприємствами, фермерськими та особистими підсобними господарствами кооперативів з переробки, зберігання та збуту продукції, матеріально-технічного і технологічного обслуговування виробництва. На місцях розрізнених видів аграрної і промислової діяльності на село має прийти система інтегрального агропромислового виробництва продовольчих товарів, яка сприятиме багатопрофільному розвитку села, дозволить відкрити нові робочі місця, підвищити життєвий рівень сільського населення, активніше вирішувати соціальні проблеми.

Пропонується в умовах економічної кризи створювати на державних і кооперативних засадах машино-технологічні станції та обслуговуючі кооперативи, запровадження лізингової форми взаємовідносин, яка буде вигідна насамперед для сільськогосподарського товаровиробника.

Ресурсовіддача залежить від низки інших чинників, головними з яких є: раціональне співвідношення елементів у структурі ресурсного потенціалу, система управління виробництвом, впровадження ресурсощадних технологій, врахування природно-кліматичних умов. Тому при формуванні ресурсного потенціалу агроформувань слід більше уваги приділяти не кількісному його нарощуванню, а якісному вдосконаленню та дотриманню раціональних пропорцій між окремими його складовими.

Реформаційні перетворення в сільському господарстві не дали очікуваної соціально-економічної віддачі, підприємства знаходяться у важкому становищі, руйнується ресурсний потенціал галузі. З метою забезпечення результативного процесу формування та використання ресурсного потенціалу, при його організації необхідно враховувати сукупність факторів, що впливають на нього і водночас визначають його ефективність. Основними такими аспектами є: екологічний, соціальний, економічний, виробничий та фінансовий, що виступають як невід'ємні елементи системи підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу.

У стратегії забезпечення ефективного використання ресурсного потенціалу аграрного сектора важливе місце належить вирішенню комплексу практичних аспектів, пов'язаних з матеріально-технічним оновленням сільськогосподарського виробництва.

Актуальною на даний час є необхідність поширення досвіду частини господарств області щодо кооперування, тобто обміну технікою чи купівля послуг технічного виконання сільськогосподарських робіт. В основі такого кооперування лежить два основні принципи: територіальної близькості та різномірності техніки. В процесі

пошуку можливих резервів росту фондівддачі виокремлено 3 блоки факторів: організаційні, технологічні та економічні.

Висновок. Кризова ситуація в економіці загалом та АПК зокрема спричиняє руйнування ресурсного потенціалу. Сьогодні необхідне здійснення певних організаційно-економічних змін у діяльності аграрних підприємств та процесах формування і використання ресурсів, які б сприяли забезпеченню продовольчої безпеки держави, розвитку сільських територій та досягненню цілей діяльності окремих виробничих структур. При цьому ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств слід розглядати як сукупність взаємопов'язаних ресурсів (земельних, матеріально-технічних та людського капіталу), які можуть використовуватись не тільки у виробничому процесі, але й у фінансовій, соціальній та інших сферах діяльності господарства.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: / В.Г. Андрійчук Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероб./ К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Єндрес А Економіка природних ресурсів / Єндрес А., Квернер І. – 2-е вид. – СПб, 2004. – С.109.
3. Основи економічної теорії: підруч./ О.О. Мамалуй, О.А. Гриценко, Г.Ю. Дарнопих; за заг.ред. О.О. Мамалуй. – К.: Юрінком Інтернет, 2003. – С. 133.
4. Ульяновченко О.В. Управління ресурсним потенціалом в аграрному секторі економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора економ. наук: спец.08.00.03 «економіка та управл. нац. госп.»/ О.В.Ульянченко – К., 2008. – 38 с.

Summary. This article examines the efficiency of resource potential in agricultural enterprises.

Key words: resource potential, farms, agricultural sector efficiency.

УДК 338.470

В.М. Мальцевич, к.э.н., доцент Санкт-Петербургского государственного экономического университета, г. Санкт-Петербург (Российская Федерация);

Н.В. Мальцевич,, к.э.н., доцент Полесского государственного университета, г. Пинск (Российская Федерация)

КОРПОРАЦИЯ КАК ФОРМА ЭФФЕКТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье рассмотрены теоретические аспекты формирования и функционирования корпораций. Проведенный *сравнительный анализ существующих форм организации бизнеса позволил конкурентные преимущества корпоративных предпринимательских объединений. Предложены мероприятия по совершенствованию корпоративных отношений в экономике Республики Беларусь.*

Ключевые слова: корпорация, акционерные общества, корпоративное управление, предпринимательская среда, собственность.

Корпорации являются сравнительно новой формой организационных объединений в Республике Беларусь, возникшие в ходе массовой приватизации государственных предприятий. В то же время, следует отметить, что в мировой экономике процессы концентрации производства, обеспечивающие не только концентрацию капитала, но и изменение отношений собственности, протекают уже на протяжении сто-

летий. Крупные корпорации выступают важнейшим структурным элементом экономик развитых стран, обеспечивая их устойчивое развитие и конкурентоспособность в глобальном масштабе.

Феномен корпораций изучается достаточно давно, но, в то же время, следует отметить, что и на данном этапе развития экономической науки у исследователей не существует однозначного мнения по данной проблеме. Известный российский исследователь корпоративных отношений Мильнер Б.З. констатирует, что XX век был веком корпоратизации, отправной точкой которой является момент отделения управления компаниями от собственности. Каждый этап корпоратизации – это изменение системы экономических отношений в ответ на вызов времени, на динамизм потребительского спроса, производства и коммуникаций, повышающейся сложности и наукоемкости продуктов. Появляются образы неизвестных ранее корпораций – сетевых, демократических, интеллектуальных, глобальных и, наконец, виртуальных [1, с. 74].

Корпорация как форма предпринимательства сформировалась в конце 19 века, во времена необходимости значительных объемов капитала для строительства шахт, железных дорог. Решением проблемы привлечения больших объемов капитала стала продажа доли будущего предприятия отдельным вкладчикам. Для защиты вкладчика от риска ответственности ограничивалась долей вклада. Понятие «корпорация» обычно обозначает оптимальную форму организации крупномасштабного производства и оказания услуг. Многие исследователи, в их числе и такие авторитетные, как Дж. Гэлбрейт, определяли саму индустриальную систему как часть экономики, которая характеризуется деятельностью крупных корпоративных структур [2, с. 235-240]. На данном этапе развития мировой экономики корпорации являются главной организационно-правовой формой крупного бизнеса. Корпоративная организация производства показала высокую экономическую эффективность на национальном и мировом уровне. По оценочным данным на долю корпораций приходится 2/3 мирового валового внутреннего продукта [3, с. 36].

Сравнительный анализ существующих форм организации бизнеса свидетельствуют о том, что в современной экономической литературе выделяют следующие преимущества корпоративных предпринимательских объединений:

- неограниченные возможности привлечения денежного капитала;
- четкое разграничение собственности и управления;
- привлечение профессиональных менеджеров для выполнения управленческих функций;
- стабильность функционирования корпорации.

Вышеуказанные преимущества позволили корпорациям, функционирующим в форме самых разнообразных по отраслевому признаку и территориальному расположению предпринимательских образований, во многом предопределять динамику развития экономики, а также социально-экономическую стабильность государств.

Вместе с тем выделяю и отрицательные стороны в функционировании корпораций:

- расхождения между функциями собственности и контроля;
- необходимость периодической отчетности в средствах массовой информации;
- высокая конкуренция;
- повышенные требования к регистрации и ведению отчетности;
- высокий уровень налогообложения, наличие двойного налогообложения (подходный прибыль из акционеров, налог на прибыль с корпорации).

Многие ученые также к негативной стороне функционирования крупных корпораций относят монополизацию рынков, повышение цен на товары, отрицательное влияние на развитие малого и среднего бизнеса [4. с. 25]. Для крупных корпораций, как правило, характерными являются такие отличительные черты, как высокая доля на рынке, наличие в составе нескольких взаимосвязанных предприятий, применение на практике привлечения капитала посредством выпуска ценных бумаг, высокая капитализация компании.

На процесс становления корпоративного предпринимательства в той или иной стране оказывает существенное влияние общее состоянием их экономик, а также выбранная стратегия социально-экономического развития. В течение длительного периода времени для экономической модели в Беларуси были характерны гипертрофированная роль государства и ярко выраженное доминирование государственной формы собственности. В общественном сознании укоренилось понятие, что предпринимательская деятельность, основанная на частном капитале, противопоставлялась развитию государственного сектора экономики. Согласно оценке экспертов Европейского банка реконструкции и развития, в 2011 г. доля продукции, произведенной предприятиями, контролируемые государством, составила 70 % ВВП. По данным департамента по ценным бумагам Министерства финансов Республики Беларусь из 2387 открытых акционерных обществ, зарегистрированных в национальной экономике, в 1738 государство владеет пакетами акций. Следует отметить, что уровень экономической эффективности реализации прав государства как собственника акционерного капитала даже в тех случаях, когда государство обладает контрольным пакетом акций, является очень низким. В 2011 году акционерными обществами с долей государства было перечислено в бюджет в виде дивидендов на принадлежащие государству акции 1,5 трлн. бел. руб. При этом уровень государственной поддержки в 2011 году, которую получили эти же предприятия, составил 3 трлн. бел. руб.

Выполненные исследования свидетельствуют о том, что для формирования эффективного корпоративного сектора в экономике Республики Беларусь на начальном этапе следует выполнить следующие мероприятия.

Во-первых, формирование на макроуровне благоприятной предпринимательской среды, как совокупности социально-экономических и правовых условий, включая гарантии по защите прав инвесторов, эффективное противодействие коррупции, законодательное разграничение собственности и контроля, формирование стабильного законодательства.

Во-вторых, с целью приближение практики корпоративного управления, к эффективным стандартам корпоративного управления скорректировать законодательные акты, вступающие в противоречие с базовыми принципами корпоративного управления.

В-третьих, для разработки необходимой нормативно-правой базы, в том числе и принятия каждой корпорацией кодекса корпоративного поведения, создать необходимые условия для развития институтов поддержки корпоративного управления в Республике Беларусь.

В-четвертых, с целью повышения эффективности функционирования корпораций с государственным участием необходимо изменить качественный состав советов директоров, путем включения в них независимых директоров, а представителей государства из числа государственных служащих постепенно замещать профессионалами менеджерами.

Список использованных источников

1. Милнер Б.З. Крупные корпорации – основа подъема и ускорения развития экономики // Вопросы экономики. – 1998. – №9. – С. 74-77.
2. Гэлбрейт Д.К. Новое индустриальное общество [Текст]: пер. с англ. / Д.К. Гэлбрейт; общая ред. и вступ. статья акад. Н.Н. Иноземцева [и др.]. – М.: Прогресс, 1969. – 480 с.
3. Садыков Р.Ш. Корпорация и государство: альтернативные модели // Актуальные проблемы экономики и права. – 2011. – №1(17). – С. 35-39.
4. Саакова Л.В. Эффективность устойчивого развития предпринимательской деятельности корпораций в условиях экономики знаний (теория и методология): автореф. дис. ... д-ра экон. наук / Л.В. Саакова. – СПб.: СПбГУЭФ, 2012. – 41 с.

Summary. The article deals with the theoretical aspects of the formation and operation of corporations. The comparative analysis of the existing forms of business organization has allowed the competitive advantages of corporate business associations. The measures to improve corporate relations in the economy of the Republic of Belarus.

Key words: corporation, joint stock companies, corporate governance, business environment, property.

УДК 65.012.8. [477]

*Мельник С.І., к.е.н. Львівського державного
університету внутрішніх справ*

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проведено дослідження науково-методичних підходів до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства.

Ключові слова: підприємство, фінансова безпека, заходи безпеки, забезпечення фінансової безпеки, рівень фінансової безпеки.

Постановка проблеми. У процесі формування ринкової економіки багато підприємств набули нового статусу зі зміною форми власності, при якому необхідно самостійно забезпечувати виробничо-комерційну діяльність, стійкість функціонування і адекватно реагувати на зовнішні впливи. Організаційно-правові засади забезпечення фінансової безпеки підприємств потребує створення специфічного механізму попередження та мінімізації дії загроз. Однак поки не існує єдиної теоретичної і методологічної бази визначення критеріїв, методики аналізу і попередження загроз для підтримки фінансової безпеки підприємства, механізму організації управління нею. Отже, стабільне функціонування, зростання економічного потенціалу будь-якого підприємства в умовах ринкових відносин багато в чому залежить від наявності надійної системи економічної безпеки, яка має базуватися на аналізі та оцінці фінансової безпеки підприємства.

Стан дослідження. Наукові аспекти фінансової безпеки підприємства досліджені в наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед них: І. Білько, З. Варналій, Т. Васильців, С. Довбня, М. Єрмошенко, З. Живко, О. Захаров, О. Кириченко, Г. Козаченко, Г. Мінаєв, В. Мунтіян, С. Ніколаюк, П. Пригунов, Н. Реверчук, В. Франчук, Л. Чаговець В. Шлемко та інші.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження науково-методичних підходів до оцінки рівня фінансової безпеки підприємств.

Виклад основних положень. В сучасних умовах нестабільності, дії негативних факторів глобальної фінансової кризи, протиріччя реформаційних процесів, держава, в цілях її фінансової безпеки, повинна, в першу чергу, направляти зусилля на забезпечення безпеки підприємств. Основними напрямками державної політики при цьому повинні бути сукупність організаційно-правових, соціально-економічних і управлінських рішень, що забезпечують підприємству ефективний захист від зовнішніх і внутрішніх загроз [8, с. 368].

Поняття фінансової безпеки підприємства в найбільш загальному вигляді сформулювало як: «Фінансова безпека підприємства є кількісно і якісно детермінованим рівнем його фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних, збалансованих інтересів від проідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого росту в даному і перспективному періоді» [8, с. 368-369].

За визначенням проф. М.М. Єрмошенко «під фінансовою безпекою підприємства будемо вважати такий фінансовий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до зовнішніх і внутрішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати розвиток цієї фінансової системи» [3].

Узагальнюючи попередні визначення, можемо підсумувати, що фінансова безпека підприємства може бути визначена як стан найбільш ефективного використання економічних ресурсів підприємства, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості та рентабельності.

Безпека підприємства можлива тільки за умови забезпечення балансу корпоративних економічних інтересів усіх осіб, зацікавлених у результатах діяльності підприємства. До зацікавлених осіб належать не лише власники, але й його працівники та всі зовнішні контрагенти, з якими підприємство взаємодіє, в тому числі держава. Недостатнє врахування інтересів будь-якої зацікавленої особи на користь інших осіб призводить до дестабілізації та погіршення фінансової безпеки підприємства. Таким чином, аналіз основних підходів оцінки рівня фінансової безпеки підприємства має важливе значення, яке пов'язане з необхідністю щоденно відстежувати фінансовий стан та підтримувати на належному рівні фінансову безпеку в ринкових умовах функціонування економіки.

Якщо на рівні держави методи оцінки економічної та фінансової безпеки вже розроблені [2; 6], то на рівні суб'єктів господарювання, вони залишаються дискусійними. Це насамперед стосується вибору коефіцієнтів оцінки фінансової безпеки, системи показників, що її характеризують, і методичних підходів до визначення рівня економічної та фінансової безпеки.

Стосовно підходів до оцінки рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання варто зазначити, що в економічній літературі містяться методичні підходи, які є подібними та взаємообумовленими, а також такі, що принципово різняться за способом та узагальненим показником оцінки її рівня [1, с. 46].

У науковій літературі найбільшого поширення набули індикаторний та ресурсно-функціональний підходи до оцінки рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання. Індикаторний підхід передбачає розрахунок певного набору показників економічної безпеки та порівняння їх фактичних значень з пороговими. Під пороگو-

вими значеннями індикаторів економічної безпеки слід розуміти їх граничні величини, недотримання яких свідчить про наявність загроз економічній безпеці.

За такого підходу рівень безпеки підприємства визначається як середньозважений ступінь відповідності фактичних значень оціночних показників їх пороговим значенням. Такий розрахунок, як правило, проводиться спочатку за кожною окремою функціональною складовою економічної безпеки, а потім розраховується її загальний рівень з урахуванням вагомості кожної складової. Ресурсно-функціональний підхід зводиться до визначення рівня економічної безпеки на основі оцінки ступеня використання ресурсів підприємства. За такого підходу оцінка також проводиться за кожною функціональною складовою, а потім розраховується інтегральний показник [7, с. 356].

На сьогодні у науковій літературі й господарській практиці сформувалося чимало методичних підходів до визначення рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання, які, на нашу думку, можна класифікувати наступним чином:

- 1) метод комплексної оцінки економічного потенціалу (багатовекторна модель економічної безпеки);
- 2) метод оцінки конкурентного статусу фірми, інтегральна оцінка дотримання інтересів компанії;
- 3) методи комплексної оцінки загроз (інтегральна оцінка ризику);
- 4) метод багатофакторної лінійної моделі;
- 5) метод оцінки ефективності захисних заходів [5, с. 53-54].

Такі науковці, як Д. Ковальов та І. Плетнікова [4] для оцінки рівня економічної безпеки підприємства ($P_{\text{еб}}$) використовують функціональну залежність, котра базується на локальних функціях залежності рівня економічної безпеки від відповідних показників діяльності підприємств ($f(x_1), f(x_2), \dots, f(x_n)$) та коефіцієнтах, які відображають значущість кожного показника (a_1, a_2, \dots, a_i):

$$P_{\text{еб}} = a_1 \cdot f(x_1) + a_2 \cdot f(x_2) + \dots + a_i \cdot f(x_n), \quad (1)$$

де x_1, x_2, \dots, x_n – показники діяльності підприємства.

Однак, у рамках даного підходу авторами не дається жодних рекомендацій щодо вибору оціночних індикаторів та діапазону нормативних значень показників.

Висновки. Таким чином, підприємство є динамічною системою, тому їй потрібна постійна безпека потребує постійного контролю. На сьогоднішній час одним із методичних завдань зазначеної проблеми є визначення рівня фінансової безпеки підприємства, як невід'ємного елемента системи управління підприємством. Як свідчить аналіз основних публікацій з проблем рівня фінансової безпеки підприємства, пропонується проводити його із застосуванням індикаторного та ресурсно-функціонального підходу, методу комплексної оцінки економічного потенціалу, методу комплексної оцінки загроз, кластерного аналізу тощо.

Список використаних джерел

1. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України : стратегія та механізми зміцнення : монографія / Т. Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 386 с.
2. Єрмошенко М. Національні економічні інтереси: реалізація і захист / М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – № 1–2. – С. 18–24.
3. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 309 с.
4. Ковалев Д. Количественная оценка экономической безопасности предприятия / Д. Ковалев, И. Плетникова // Экономика Украины. – 2001. – № 4. – С. 35–40.
5. Мельник С.І. Формування системи економічної безпеки комерційного банку в умовах модернізації економіки України : монографія / С. І. Мельник. – Львів : Ліга-Прес, 2012. – 226 с.

6. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ від 02.03.2007 р. № 60 / Міністерство економіки України. – (Офіційний сайт міністерства економіки України). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua> – (Законодавча база).
7. Полозова Т. В. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства: проблемні аспекти / Т. В. Полозова, М. Ю. Журавель // Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 29. – 2010. – С. 355–358.
8. Управління фінансово-економічною безпекою : навч. посібник / [Кириченко О. А., Лаптев С. М., Пригунов П. Я., Захаров О. І. та ін.]; за ред. В. С. Сідака – К. : Дорадо-Друк, 2010. – 480 с.

Summary. In the article presents the study of scientific and methodological approaches to assess the level of financial security company.

Key words: enterprise, financial security, security measures to ensure financial security, the level of financial security.

УДК 330.341.1

Олексюк В.О., к.е.н., доцент Дніпропетровського державного аграрного університету

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

Досліджуються стан та напрямки розвитку агропромислового виробництва, обґрунтовано пріоритети інноваційного розвитку аграрної сфери

***Ключові слова:** агропромислове виробництво, інноваційний процес, інновації, пріоритети, стратегія.*

ВСТУП. Сучасні умови функціонування аграрних підприємств, галузей сільськогосподарства, харчової промисловості зумовлюють необхідність оновлення технологій, підвищення продуктивності виробництва та якості сільськогосподарської продукції і продуктів її переробки, впровадження нових методів управління виробництвом, формування інфраструктури, що відповідає обраному стратегічному напрямку інноваційної діяльності у регіонах та країні в цілому. При цьому можливості підприємств у реалізації інновацій істотно різняться.

Ефективній реалізації інноваційних стратегій розвитку агропромислового виробництва вже тривалий час заважає гостра проблема обмеженості ресурсів. Тому керівництву та провідним фахівцям необхідно вирішити, чи віддати перевагу вже налагодженій виробничій діяльності чи активно займатися розробкою і впровадженням інновацій. Вважаємо, що досягнення довгострокових конкурентних переваг неможливе без інноваційного механізму і інноваційну діяльність потрібно розглядати як постійний і безперервний процес [1, с.6-12;2,с.9-10].

АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ. Значну увагу дослідженню проблем інноваційного розвитку агропромислового виробництва приділили у своїх наукових працях В.Г. Андрійчук, В.М. Геєць, М.Я. Дем'яненко, В.М. Жук, Г.М. Калетник, М.І. Кісіль, М.Ю. Коденська, М.Ф. Кропивко, І.В. Охріменко, І.І. Лукінов, М.Й. Малік, Б.Й. Пасхавер, Г.М. Підлісецький та ін. Проблеми формування інноваційної політики висвітлені у працях Гайдуцького П., Кропивко М., Месель-Веселяка В., Онищенко О., Саблука П., Юрчишина В. та ін. Однак, не дивлячись на значний

науковий доробок, залишаються проблеми формування концептуальних засад та ефективних механізмів інноваційного розвитку агропромислового виробництва.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ. Виходячи з визначених завдань, що полягають у формуванні інноваційних стратегій розвитку агропромислової сфери, мета статті полягає в дослідженні стану та основних тенденцій розвитку агропромислового виробництва, обґрунтуванні стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку.

РЕЗУЛЬТАТИ. Спроможність галузевого виробництва до інноваційного розвитку визначається інноваційним потенціалом, його можливостями впроваджувати, залучати та реалізовувати інновації у межах обраного стратегічного напрямку розвитку. Тому необхідним є розробка, формування й узагальнення основних умов щодо диференційованого визначення спроможності та готовності підприємств і галузевих складових агропромислового виробництва до інноваційного розвитку на основі порівняння інноваційного потенціалу з визначенням набором характеристик на основі проведеної оцінки негативних факторів.

Зазначимо, що виробничий потенціал галузі великою мірою пов'язаний з інноваційним. Елементами інноваційного потенціалу галузевого виробництва АПВ є його матеріально-технічні, технологічні, фінансові, організаційні, інтелектуальні, підприємницькі та кадрові можливості (до яких належать і соціально-психологічні фактори), наявність яких дозволяє підприємствам галузі займатися інноваційною діяльністю.

У сучасних умовах господарювання важливішою складовою інноваційного потенціалу галузевого виробництва є його ресурсне, а головне, фінансове забезпечення. Наявність власних фінансових ресурсів і можливість залучити кошти для реалізації інноваційної політики є визначальним фактором при виборі стратегії інноваційного розвитку галузевого виробництва. При цьому необхідно враховувати не тільки можливість здійснення ризикованих капіталовкладень в інноваційну діяльність, а й ліквідні можливості швидкої мобілізації для реалізації інноваційних програм. Зазначимо, що галузі АПВ постійно відчують нестачу як залучених, так і власних джерел фінансування для впровадження інноваційних продуктів, розробок і проектів.

Після визначення реально можливого та дієвого напрямку інноваційного розвитку агропромислового галузевого виробництва необхідно проаналізувати, наскільки можливості інноваційного потенціалу підприємств і галузі відповідають обраному стратегічному напрямку. Це дозволить оцінити їх спроможність до інноваційного розвитку, а також особливості сприйнятливості щодо інновацій.

Аналіз спроможності до інноваційного розвитку передбачає шляхом порівняння наявного інноваційного потенціалу з оптимальним набором характеристик визначення сприйнятливості до інновацій. Основним завданням на цьому етапі є визначення та оцінка факторів, що негативно впливають на механізми інноваційного розвитку галузевого виробництва, а також мінімізація їх впливу та нейтралізація.

Галузеві складові агропромислового виробництва, що сприйнятливі до інновацій, характеризуються такими чинниками: наявність умов для проведення самостійних фундаментальних і прикладних наукових досліджень; наявність інтеграційних зв'язків із науковими організаціями – розробниками інноваційних продуктів; можливість впровадження у виробництво та налагодження масового випуску продукції на новітній інноваційній основі; організаційне, кадрове і фінансове забезпечення інноваційної діяльності; достатні збутові можливості для просування нового продукту на ринок і подальше закріплення на ньому; доступ до науково-технічної інформації та можливості її використання в інноваційному процесі.

Можливість здійснювати інноваційну діяльність визначається потенційною спроможністю галузевого виробництва (інноваційним потенціалом) і сукупністю умов (зовнішніх і внутрішніх факторів), що сприяють або перешкоджають реалізації інновацій [3]. Готовність аграрного галузевого виробництва до інноваційного розвитку визначається багатьма факторами: обраним стратегічним напрямом інноваційної діяльності, наявністю ресурсного й організаційного забезпечення, технічного та технологічного потенціалу, можливостями поширення нововведень. Значною мірою вона також визначається його сприйнятливістю до інновацій.

Готовність галузевого виробництва до інноваційного розвитку можна поділити на економічну, виробничу, екологічну, психологічну та правову. Економічна готовність полягає в ресурсній забезпеченості інноваційного розвитку галузевого виробництва: наявності власних засобів і доступу до позикових і залучених джерел інвестиційних ресурсів, наявності кваліфікованих кадрів, мотивації співробітників до ініціатив, сировинної та матеріальної забезпеченості галузевого виробництва. Виробнича готовність конкретизується у показники технічної та технологічної готовності галузевого виробництва АПВ до інноваційного розвитку, наявності виробничих потужностей. Екологічна готовність полягає в можливості здійснення заходів щодо захисту навколишнього природного середовища, збереження родючості та продуктивності сільськогосподарських угідь (ріллі та багаторічних насаджень).

Психологічна готовність відображає сформований морально-психологічний клімат керівництва галузі, його сприйнятливість до прогресивних змін, рівень мотивації в колективі та наявність стимулів для творчої діяльності.

ВИСНОВКИ. Таким чином, послідовність аналізу спроможності та готовності галузевого виробництва до реалізації інноваційної політики і стратегії, реалізується у три етапи: аналіз спроможності аграрного галузевого виробництва до інноваційного розвитку; оцінка можливостей інноваційного розвитку галузі; аналіз готовності галузевого виробництва до реалізації того чи іншого стратегічного напрямку інноваційної діяльності. Реалізація цих етапів дозволить визначити потенційні можливості галузевого виробництва в реалізації інновацій з урахуванням дії факторів, що сприяють (перешкоджають) інноваційній діяльності, а також її мотиваційних і організаційних змінних.

Стратегічне управління інноваціями вирішує питання планування та ефективної реалізації інноваційних проектів, потенційно розрахованих на розвиток підприємства, підвищення рівнів прибутковості та рентабельності.

Список використаних джерел

1. Геєць В. Соціоекономічна модернізація аграрного сектору України (концептуальні положення) / В.Геєць, В.Юрчишин, О.Бородіна, І.Прокопа // Економіка України. – 2011. – № 12. – С. 4-14.
2. Месель-Веселяк В.Я. Економічні передумови забезпечення розширеного відтворення сільськогосподарського виробництва в Україні / В.Я.Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2011. – № 3. – С. 9-18.
3. Саблук П.Т. Реалізація механізму реформ в аграрній сфері / П.Т.Саблук // Економіка АПК. – 2011. – № 10. – С. 3-11.

Summary. *The state and directions of development of agroindustrial production are investigated, priorities of innovative development of agar sphere are reasonable*

Key words: *agroindustrial production, innovative process, innovations, priorities, strategy*

Сватюк О.Р., к.е.н., доцент Львівського державного університету внутрішніх справ;
Петренко Л.М., Климчук О.Р. Львівського державного університету внутрішніх справ

ОСНОВНІ ДІЛОВІ ЯКОСТІ МЕНЕДЖЕРА

У статті обґрунтовано особливості умов діяльності менеджера, а також узагальнено характеристику професійних та особистих якостей успішного менеджера.

Ключові слова: *менеджер, менеджер вищого рівня, управління, професійна діяльність, професійно-кваліфікаційні якості.*

Актуальність дослідження. Менеджер займає ключове місце у системі управління організацією. Важливість ролі менеджера визначається тим, що він наділений повноваженнями приймати рішення, вирішувати кому, коли і що робити; нести за це відповідальність перед власником майна організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій у сфері економіки проведено такими науковцями, як О.Кузьміном, Н.Малою, О.Мельник, І.Процик, Г.Осовською, Л. Скібіцькою, О.Скібіцьким, Ф.Хмілем. Наукові поняття «менеджмент», «керівництво» й «управління» мають досить не визначений особистісний характер. Ці терміни однаково використовуються в різних сферах, або існують у визначеннях в економічних, психологічних, педагогічних та інших галузях [3, с. 7].

Метою статті є уточнення ділових якостей керівників для виконання необхідних видів робіт менеджерами щодо забезпечення стійкого становища підприємства. Саме менеджер, який володіє реальною владою – впливає на трудовий колектив, а через нього на результати функціонування самого об'єкта управління. Він підбирає, розставляє і використовує персонал за своїм розумінням. Високопрофесійний менеджер оточує себе кваліфікованими, знаючими справу колегами, а слабкий – ще слабшими підлеглими. Та як результат – перший менеджер веде організацію до процвітання, а другий зі своїм персоналом – до збитковості. Знаючий свою справу менеджер чітко формулює завдання колективу, ясно розуміє свою роль у їх вирішенні, здатний задіяти внутрішні стимули до самостійних дій, передбачити можливі труднощі, попереджати невдачі й знаходити найкращі рішення проблем у кожній конкретній ситуації.

Серед ролей для менеджерів всіх рівнів найвагомішою є роль керівника. Керівник є наділеним необхідними повноваженнями для прийняття рішень, та несе всю відповідальність за результати роботи колективу. Він визначає підготовку управлінських рішень, приймає, організовує та контролює їхнє виконання. Праця керівника є не тільки найвідповідальнішою і найскладнішою в системі управління організацією, але й творчою [7, с.64].

Прикладом успішного менеджера є О.В.Ярославський. Він розпочинав свою кар'єру з мільйонера, а сьогодні: власник футбольного клубу «Металіст» і компанії «Девелопмент Констракшн Холдинг» (DCH), депутат Верховної ради України IV скликання (2002 – 2005), з 1998 р. – президент, а з 2003 по 2005 р. – почесний президент АКБ «УкрСиббанк»; член оргкомітету з підготовки проведення в Україні Чемпіонату Європи з футболу 2012, координатор з підготовки державної та приватної інфраструктури Харкова до Євро-2012; кандидат технічних наук; кавалер ордена «За заслуги» II і III ступеня; почесний громадянин Харківської області. На протязі 2006-2010 років в рейтингу журналу Кореспондент «ТОП-50 найбагатших українців»

О.Ярославський входив у «двадцятку» найбагатших людей України (в 2010 р. – 15-е місце зі статком \$797 млн.). У 2012 р. увійшов до топ-10 найбагатших українців за версією Forbes зайнявши позицію з 960 мільйонами доларів [6].

Менеджер впливає на будь-які справи та засоби виробництва, кошти, матеріали, робітників, як найбільш гнучкий основний чинник виробничо-господарської діяльності. Особливостями професії є: динамічність, інтуїція, тип мислення, сума знань, організаторський талант, здібність працювати з людьми. Чим вище рівень підготовки менеджера, тим більше підстав мати ефективне виробництво, підприємництво. Наявність досвідчених менеджерів стає вирішальним чинником економіки [5, с.1].

Успішний менеджер середнього рівня може стати керівником вищого рівня, однак тривала робота на середньому рівні сприяє привиканню до часткової відповідальності. Тоді такий перехід стає все більш проблематичним. У економічно розвинутих країнах кар'єра керівника вищого рівня формується протягом 10-15 років. В Україні, в умовах стрімкого розвитку бізнесу, цей ріст йде швидше – у середньому 5 років. Керівник невеликого підприємства здатний перейти на більш низьку позицію у велику корпорацію. Менеджер, що займає посаду середнього рівня в корпорації, може піти на керівну посаду великого підприємства. Пониження на тому ж самому підприємстві неможливе, тому що для вищого керівництва це – психологічна травма й кінець кар'єри.

У таблиці 1 розроблено систематизацію основних вимог до керівника.

Систематизація даних вимог дозволить фахівцям з оцінки соціальних проектів і програм удосконалювати професійно важливі вміння й психологічні якості, необхідні для успішної аналітичної діяльності. Для оцінки діяльності фахівець повинен мати відповідний рівень компетенції, тобто він повинен мати певну систему професійних знань, умінь і навичок. Основою підготовленості до оцінювання програм і проектів становлять соціальні науки: соціологія, економіка, політологія, менеджмент. Добре, якщо фахівець має знання в сфері бухгалтерського обліку й фінансового аудита, які він може використати як інструмент для одержання даних про витрати. До числа спеціальних умінь і навичок у першу чергу варто віднести володіння методами соціологічного дослідження й математичної статистики, користування комп'ютером. Важливі для керуючого такі психологічні якості, як комунікабельність, спостережливість, критичність мислення, аналітичні здатності, розвинена мова. Для ефективної організації оцінки проектної діяльності необхідно знати структуру оціночної діяльності, її основні компоненти, необхідні дії, професійно важливі вміння й психологічні якості, що потрібні для її реалізації. Без дотримання норм моральності неможливі політичні, економічні, культурні відносини, бо не можна існувати не поважаючи одного, не накладаючи на себе певних обмежень. Діючи за правилами етикету, ділова людина справляє найкраще враження на оточення, не прикладаючи до цього додаткових зусиль, зберігаючи власну чесноту.

Систематизація вимог щодо професійно-кваліфікаційного рівня керівника

Вимоги	Характеристика їхнього змісту	Застосування
Бути	провідником кадрової та соціальної політики у колективі; лідером та моральним еталоном; бути дуже уважним до своїх слів і висловлювань; ніколи незаслужено не нарікати на своїх підлеглих і колег.	бути спостережливим; бути у курсі подій і проблем, які існують в організації, оточують її; бути впевненим у своїх переконаннях.
Мати	уявлення про методи дослідження, знання про аналіз соціально-психологічних процесів; про принципи роботи з профспілковими організаціями; виявлення ініціативи, не боятися відповідальності; зберігати почуття поваги, гідності; навики подавати особистий приклад; не звертати своєї уваги і підлеглих на дрібниці.	мати вищу освіту, досвід роботи не менше 5 р. в сфері управління; розвинуті, керівні, організаторські та пізнавальні якості; уміння аналізувати свої помилки, а коли треба – і визнавати їх; уміння активно захищати свої погляди
Знати	основи економіки, планування, управління персоналом; законодавство; основи психології праці, соціології праці, виробничої педагогіки; функції, відповідальність, повноваження; в оцінці предметів, людей дотримуватися виваженості, об'єктивності, критикувати тільки за справу;	виконання логічних і розрахункових операцій; управління персоналом; ввічливе та запобігливе ставлення до працівників; всебічне постійне навчання інновацій.
Володіти	методами організації та технікою управління персоналом; соціально – психологічними процесами; методами оцінки особистості, аналізу роботи і атестації; способами усунення непридатних працівників; питаннями практичного застосування основ законодавства у роботі з персоналом; здібністю приймати управлінські рішення, навичками вирішення процедурних питань; умінням прогнозувати діяльність організації у цілому та адаптувати її до умов змінного зовнішнього середовища.	методами аналізу, класифікації, порівняння, узагальнення; кваліфікація на відповідному рівні до посади; вміння передавати свої ідеї, пропозиції; будувати відносини як у середині організації, так і ззовні; володіти емоціями, стресовими і конфліктними ситуаціями.

Без дотримання норм моральності неможливі політичні, економічні, культурні відносини, бо не можна існувати не поважаючи одного, не накладаючи на себе певних обмежень. Діючи за правилами етикету, ділова людина справляє найкраще враження на оточення, не прикладаючи до цього додаткових зусиль, зберігаючи власну чесноту.

Висновки. Моральні та ділові якості персоналу для менеджера є об'єктом професійної діяльності. На наш погляд повинні сприяти формуванню у працівників таких якостей:

1. Професійно-організаційних (знання, навички, вміння, мати ролі, лідерство, дисциплінованість, цілеспрямованість, комунікативність, толерантність, принциповість, вимогливість знання мов).
2. Психологічних (здібності, навички, уміння; емоції; темперамент; характер; основні потреби; мотиви трудової діяльності).
3. Моральних (чесність, доброта, гідність, повага до інших, порядність, гуманність, справедливість, витримка).

Подальшими дослідженнями виступає особистість людини, яка проявляється у всій багатогранності тих психічних якостей, які визначають її поведінку у відношенні до інших людей, до трудового колективу і суспільства в цілому. Поведінка людини є проявом психічних та психофізіологічних процесів, які відбуваються в її вищій нервовій діяльності.

Список використаних джерел

1. Загороднюк П.О. Менеджер – провідна фігура в управлінні організацією [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://eko.org.ua/tu/library/article/?T>
2. Кузьмін О.Є. Керівництво організацією / О.Є. Кузьмін, Н.Т. Мала, О.Г. Мельник, І.С. Процик. – Житомир: Полісся, 2004. – 348 с.
3. Скібіцька Л. І. Менеджмент: Навчальний посібник для вищих навч. закладів / Л. І. Скібіцька, О. М. Скібіцький. – К.: ЦНЛ, 2007. – 415 с.
4. Фестісов В.С. Автоматизоване робоче місце менеджера. – К., 2006.- 380с.
5. Чайка Г.Л. Організація праці менеджера: Навч. пос. – К.: ЦНЛ, 2007. -420 с.
6. Ярославський Олександр Владиленович. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tu.wikipedia.org/wiki>

Summary. In the article the features of terms of activity of manager are reasonable, and also description of professional and personal internalss of successful manager is generalized.

Key words: manager, manager of higher level, management, professional activity, professionally-qualifying internalss.

УДК 338.24

В.В.Ткачук, к.е.н., доцент Подільського державного аграрно-технічного університету

МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА НАУКОВІЙ ОСНОВІ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ

Організаційно-економічний розвиток підприємств аграрного сектору економіки повинен в обов'язковому порядку формуватись на науковій основі. Оскільки лише наука дасть можливість незалежно і адекватно оцінити ситуацію і намітити шляхи розвитку.

Ключові слова: організаційно-економічний розвиток, аграрний сектор економіки, процеси управління.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки пов'язаний з глибокими змінами в усіх її сферах, що впливають на систему господарювання в цілому. І як наслідок цього досягнення ефективного розвитку підприємства базується на принципах підвищення його конкурентоспроможності, адаптації до нових умов існування,

попередження загроз та передбачення можливостей. З огляду на це, основним завданням є вдосконалення формування і втілення методології економічного, соціального, технічного та екологічного розвитку аграрного підприємства, їх ефективного поєднання, що формує нові моделі функціонування. Відповідно управлінська система підприємства розглядається як динамічний процес, оскільки її форми, методи і функції перебувають під впливом багатьох факторів: масштабу підприємства, рівня прибутковості і конкурентоспроможності. У цій якості організаційно-економічні механізми розвитку розглядаються: по-перше як досвід який нагромадився за попередній період в ведучих підприємствах, по-друге наявність певного арсеналу методів, засобів форм здійснення, по-третє відчутний багаж теоретичних напрацювань, які є результатом численних досить глибоких наукових досліджень і теоретичного узагальнення світового практичного менеджменту. І саме науковий підхід дасть можливість поєднати всі фактори розвитку та адаптувати їх до умов мікро- та макросередовищ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основними елементами розвитку підприємств аграрного сектору економіки присвячують свою діяльність ряд провідних вчених економістів В.П. Галушко, І.М. Герасименко, О.Д. Гудзинський, Й.С. Завадський, М.Й. Малік, М.М. Мартиненко, М.П. Поліщук, С.М. Соболев, П.Т. Саблук, І.М. Цимбалюк та іншими, але зважаючи на динаміку розвитку економіки дана тема потребує додаткового дослідження.

Формування цілей статті відобразити напрямки організаційно-економічного розвитку аграрних підприємств за допомогою системного підходу як базису для технології управління в нових умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дана проблема потребує постійного та детального вивчення через динамічні процеси зовнішнього середовища та зміни в внутрішньому, які викликані рядом впливових факторів, що спричиняють появу новітніх форм взаємодії організаційно-економічних, соціально-психологічних механізмів макро- та мікроекономічного спрямування. Оскільки існує певне розбалансування між державною організаційно-регулятивною функцією, ринковою та внутрішньо системною самоактивізацією діяльності підприємств, які працюють в аграрному секторі економіки. Немає чітко виробленого напрямку побудови результативного управління розвитком сільськогосподарського підприємства, в результаті чого галузь недостатньо захищена від кризових явищ.

Кожне економічне підприємство характеризується складною структурою. Вихідним елементом якого є діяльність, що зумовлене необхідністю існування економічних відносин, перетворення окремих господарських одиниць на єдине ціле, невід'ємні структурні частини суспільного виробництва. Тому науковий підхід дає можливість розглянути процес як в цілому так і в окремих компонентах.

Процес виробничо-господарської діяльності вимагає моніторингу всіх механізмів впливу, оцінка їх взаємозалежності з урахуванням регіональних, галузевих та індивідуальних особливостей. Розвиток регіону вимагає окремого індивідуального підходу який формується на засадах його особливостей економічного, соціального та природно-екологічного характеру. Винятковість галузі також лежить в індивідуальній площині, скажімо на сьогодні сільське господарство проходить етапи кардинальних змін, що пов'язані, з особливостями виробничого процесу, викликано появою інноваційних підходів до виробництва, інновацій в продукції та в системі управління, формування інвестиційних умов тощо. Індивідуальні особливості ряду підприємств ґрунтуються на принципах глобалізації, оптимізації, структуризації аграрного сектора економіки, проходить процес певної монополізації, створюються потужні

об'єднання, холдинги, залучається капітал з інших галузей економіки, формуються підприємства з зарубіжним капіталом та технологіями як виробничого так і управлінського характеру, але все це не дає досягти запланованого результату і як наслідок вимагає постійного наукового моніторингу. В результаті саме науковий підхід дасть можливість вирішити проблеми що виникають на даному етапі. Оскільки саме наука здатна провести моделювання ситуації з врахуванням усіх можливостей та загроз, науковообґрунтувати їх та намітити оптимальні шляхи розвитку.

Розвиток підприємства обумовлено як діяльність, що базується на науково обґрунтованих методах та механізмах взаємодії, які здатні забезпечити стабільний розвиток економічних процесів з одночасним врахуванням соціального, екологічного та регіонального характерів.

Обґрунтована система розвитку підприємства на наукових принципах дає можливість забезпечити матеріальні, духовні потреби суспільства і створює умови для збалансованої соціальної системи з врахуванням індивідуальних особливостей організації як окремого суб'єкта господарювання який має свою особисто індивідуальну характеристику та принципи діяльності. Натомість індивідуальні розрахунки підприємства формує лише економічні показники без врахування вищезгаданих принципів.

Цілком очевидно, що певна частина вказаних проблем становить предмет дослідження загальної теорії управління соціальними системами.

В той же час інша їх частина, яка містить також впливові фактори найбільш загальних закономірностей розвитку аграрного сектору, що базується на методології управлінської діяльності, загальних умов її ефективного здійснення з позицій соціології і психології управління. Також формуючи систему розвитку управлінських процесів слід дослідити питання, які стосуються взаємозв'язку і взаємодії розвитку економічних процесів з розвитком суспільно-політичною і промисловою системами, з соціально-економічними укладами держави, з морально-етичними парадигмами суспільства, з культурно-історичними особливостями і менталітетом народу.

З технологічної точки зору метою завдання з формуванням методології розвитку аграрного сектору економічної діяльності виступає розробка ефективних методів, засобів і технологій здійснення, які б відповідали загально методологічним принципам розвитку аграрного підприємства на науковій основі. Крім того вона передбачає можливість оцінювання з найбільш загальних позицій усього комплексу використовуваних у керування моделей, методів, засобів та технологій, їхньої систематизації і вироблення певних узагальнених рекомендацій стосовно найбільш ефективного їх застосування. Але потрібно відмітити відмінність технологічних аспектів методології розвитку від власне розвитку, дана відмінність полягає в тому, що основною характерною рисою методології взагалі і методології розвитку є не конкретний аналіз окремих методів чи засобів управління, а формування в керівника системного підходу до їхнього вибору і свідомого цілеспрямованого застосування. Системність полягає в необхідності обов'язкового урахування особливостей конкретної ситуації та причин її виникнення, визначень цілей управління, виявлення і врахування особистісних, в тому числі і психологічних особливостей учасників управління та поєднання цілої низки інших чинників різної природи і характеру і саме наукові принципи дають цю можливість, тому що наука базується на незалежному творчому погляді, що сформувався на принципах та методологією розвитку підприємства в результаті наділена незаангажованим та об'єктивним поглядом на процеси.

Висновки. Механізми розвитку аграрних підприємствна незалежних наукових принципах щодо формування механізмів розвитку економічної діяльності покладено:

технологію процесу створення умов для забезпечення розвитку організаційно-економічних механізмів діяльності аграрного підприємства, яка повинна охопити фактори мікро- та макро-середовища; якісні та кількісні показники оцінки системи організаційно-економічних механізмів, економічних процесів, розвиток ресурсної бази та функціональних підсистем організаційного формування, інноваційної та інвестиційної діяльності. Сформулювавши механізми інноваційної системи управління та використавши їх в практичній діяльності дасть можливість активізувати економічну діяльність в цілому тим самим забезпечити високий рівень конкурентноздатності підприємства.

Список використаних джерел

1. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навчальний посібник – К.: ЦУЛ, 2003. – 428 с.
2. Гудзинский О.Д. Державнаполітикаінноваційногорозвиткуекономіки // Інвестиції: практика та досвід – № 18. – 2010. – с. 98-102.
3. Завадський І.С. Организацияраспорядительной деятельности и принятия управленческих решений – К.: Урожай, 1979. – 192 с.
4. Кремень В.Г. Філософія управління: Підруч. для студ. вищ. навч. закл./ В.Г. Кремень, С.М. Пазиніч, О.С. Порномарьов. – К.: Знання України, 2007. – 360 с.

Summary. *Organizationally economic development of enterprise of agrarian sector of economy must be without fail formed on scientific basis. As only science will enable independently and it is adequate to estimate a situation and define the ways of development*

Key words: *organizationally economic development, agrarian sector of economy, management processes.*

УДК: 339.640.4

*Тришкіна Н.І., к.е.н., доцент Хмельницького
торговельно-економічного коледжу КНТЕУ*

УДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

В статті запропоновано підходи щодо удосконалення існуючих маркетингових комунікацій підприємств оптової торгівлі та викладено авторське бачення комплексного підходу з цього питання.

Ключові слова: *маркетинг, маркетингова діяльність, маркетингові комунікації, оптова торгівля.*

В сучасних умовах маркетинг підприємства оптової торгівлі орієнтується на більш повне задоволення потреб споживачів, збільшення продажів та прибутку за рахунок позбавлення від посередників і забезпечення більш тісного контакту з клієнтами, включаючи інформаційне забезпечення і аналітичну підтримку.

При часто змінних обсягах попиту і цін, високому ризику оптові торговельні підприємства розробляють та затверджують стратегічні рішення без глибокого маркетингового обґрунтування. Це приводить до збитковості і нестабільної роботи більшості оптових підприємств. Внаслідок цього актуальною є задача розгляду та вирішення проблемних питань розробки та використання маркетингових стратегій в діяльності оптових торговельних підприємств, в тому числі і маркетингових комунікацій.

Дослідженням маркетингової діяльності підприємств оптової торгівлі в умовах ринку присвячені роботи таких авторів, як О.М. Азарян, О.І. Амоша, Л.В. Балабанова, Е.Н. Братков, В.К.Бранчугов, Ф.И. Гальчев, Ю.І. Голуб, Н.О. Голошубової, Ю.Н. Малишев, В.П. Пономарев, С.А. Прокопенко, Л.Н. Рассуждай, С.М. Романов, О.Д. Репинський, С.М. Самборський, М.Г. Чумаченко, А.І. Хохотва, О.О. Шубін, М.І. Щадов, Л.О. Юзик, О.У. Юлдашева та ін.

Водночас аналіз наявних підходів в організації маркетингової діяльності і в т.ч. маркетингових комунікацій на підприємствах оптової торгівлі на сучасному етапі показує, що багато питань з теорії, методологічного забезпечення і практики знаходяться ще в стадії розробки, є предметом творчих дискусій вчених і спеціалістів у цій галузі. Таким чином, в умовах якісно нової ситуації розвитку господарського комплексу України посилюється актуальність розробки теоретичних і методичних питань маркетинговий комунікацій підприємств оптової торгівлі.

На сучасному етапі розвитку ринкових умов та посилення конкурентної боротьби діяльність сучасних підприємств оптової торгівлі неможлива без використання та вдосконалення маркетингової політики комунікацій [1, с.213].

Під маркетинговими комунікаціями підприємств оптової торгівлі слід розуміти комплекс форм та інструментів, необхідних для досягнення цілей маркетингових стратегій на всіх етапах реалізації та підвищення ефективності впливу комунікаційних програм.

Успішна маркетингова діяльність в сучасних умовах при наявності великої кількості маркетингових інструментів (телебачення, наземне, супутникове, кабельне і інтерактивне з відеотекстом; преса; радіо; телефон; пошта; Інтернет і е-мейл) потребує визначення оптимального набору комунікаційних інструментів для найбільш ефективного впливу на споживача. Так як в останній час витрати на маркетингові комунікації виходять на одну із перших позицій в кошторисі витрат, недостатня продуманість у формуванні комунікаційного набору приводить до втрати суттєвої величини прибутку, навіть у разі дуже доброї асортиментної, цінової і збутової політики.

Актуальною є інтеграція маркетингових комунікацій, яка можлива у разі системного, комплексного сприйняття всієї ринкової діяльності фірми. Американська асоціація рекламних агентств визначає інтегровану маркетингову комунікацію як концепцію планування маркетингових комунікацій, що виходить із необхідності оцінки стратегічної ролі їх окремих напрямків (реклами, стимулювання збуту, публік-релейшнз і т.п.) і пошуку оптимального співвідношення для забезпечення чіткості, послідовності і максимізації впливу комунікативних програм за допомогою узгодженої інтеграції всіх окремих звернень.

В сучасних умовах комунікації необхідно розглядати як складова комплексу маркетингу, що несе певний інформаційний вплив, через який підприємство підтримує зв'язок із споживачами. Комунікації являють собою результат комплексного впливу, який необхідно розробляти на двох рівнях. Перший рівень включає в себе інтегрування комунікацій формування продажу товарів або послуги, другий рівень містить інтеграцію комунікацій корпоративного іміджу.

Використання комунікаційного впливу на всіх рівнях дозволяє підприємству оптової торгівлі охоплювати найбільшу кількість існуючих та потенційних клієнтів, рекламувати товари або послуги, що надаються, підтримувати позитивний імідж серед співробітників, конкурентів, постачальників та ін.

Специфічність товарів та послуг підприємств оптової торгівлі обумовлює необхідність удосконалення методичних рекомендацій щодо запровадження системи маркетингових комунікацій Алгоритм удосконалення маркетингових комунікацій може включати п'ять кроків.

Першим кроком формування системи маркетингових комунікацій є визначення їх цілей та завдань, тобто бажаного результату, якого в підсумку необхідно досягнути підприємству оптової торгівлі.

Наступним кроком виступає вивчення цільової аудиторії, це нинішні та потенційні споживачі товарів та послуг підприємства оптової торгівлі, ті особи, які будуть користуватися ними чи впливатимуть на прийняття рішень щодо їх придбання. Саме до них підприємство звертатиметься в процесі комунікації, а тому необхідно знати як найбільше про їх поведінку, систему цінностей, звички, мотивації, спосіб життя, ставлення до товарів та послуг, готовність придбати їх тощо. Це дає можливість належним чином направити інформацію, отримати бажану зворотну реакцію.

На третьому кроці підприємство оптової торгівлі обирає засоби розповсюдження комунікацій (ті що націлені на формування продажу, та ті, що формують корпоративний імідж), та обирає форми звернення. Одним з головних елементів процесу маркетингових комунікацій є звернення.

Реалізація процесу маркетингових комунікацій потребує фінансових витрат. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває визначення необхідного бюджету, тобто коштів, потрібних для здійснення даних процесів.

Наступним кроком є проведення заходів та замір ефективності в процесі проведення. На даному етапі проводиться аналіз ефективності маркетингових комунікацій та порівнюється плановий результат з фактичним.

Останній крок удосконалення комплексу маркетингових комунікацій – аналіз ефективності проведених заходів та налагодження каналів зворотного зв'язку. Мета цього кроку – організація надходження інформації про ефективність досягнення поставлених цілей, виконання завдань комунікації. Наступна інформація уможливує своєчасне внесення відповідних корективів, що підвищує ефективність комплексу маркетингових комунікацій підприємства оптової торгівлі.

На сучасному етапі розвитку інформаційних технологій підприємства оптової торгівлі все більш активно використовують в якості одного з елементів комплексу маркетингових комунікацій корпоративні сайти, що надають можливість розширити інформаційний вплив на потенційних клієнтів. В той же час актуальності набуває проблема контролю та оцінки дієвості такого виду комунікацій, оскільки підприємства не приділяють цьому процесу достатньої уваги.

Таким чином, варто зазначити, що ефективне управління маркетинговими комунікаціями підприємств оптової торгівлі потребує використання системного підходу, а саме інтеграції обраних заходів. Даний підхід дає змогу підприємству охопити найбільший спектр існуючих та потенційних споживачів, формувати імідж підприємства та попит на товари і послуги підприємств оптової торгівлі.

Подальші наукові дослідження будуть спрямовані на обґрунтування і деталізацію елементів і стадій комплексу маркетингових комунікацій, детермінацію складових маркетингових комунікацій підприємств оптової торгівлі.

Список використаних джерел

1. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Пер.с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб.: Питер, 2001. –864 с.
2. Ромат Є. До питання про класифікацію маркетингових комунікацій / Євген Ромат // Маркетинг в Україні. – 2004. – № 6. – С. 17-18.

Summary. The paper proposed approaches to improve existing marketing communications companies wholesale's opinion and comprehensive approach to this issue.

Key words: marketing, marketing, marketing communications, wholesale trade.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY (CSR) IN SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES – THE RESULTS OF EMPIRICAL RESEARCH

***Summary.** In recent years, more and more interest (in view of building long-term value) of companies both large and those in the SME sector, has the concept of corporate social responsibility (CSR). The article attempts to identify the concept of CSR as a tool to build long-term value of the company. This text presents the results of empirical research on the level of business awareness of corporate social responsibility and performance and expected benefits of implementing CSR*

***Key words:** corporate social responsibility, human resources management*

In the twenty – first century the idea of corporate social responsibility (CSR), has come to form an accepted part of both corporate and public discourses¹. In terms of understanding CSR, it is widely acknowledged that corporate boardrooms and organisational directorates, in recognition of growing public consciousness and activism, should undertake responsibilities towards bodies, entities and communities that go beyond simply ‘producing goods and services within the law’². As a consequence, the debate on CSR now plays out across a span of governmental, commercial, academic and third sector³. However, while much progress has been made, and CSR processes can be seen as having evolved substantially, it is nevertheless self – evident that we are still a long way from inhabiting utopian societal and organizational realms.

In particular, the current topic in relation to CSR, there are conditions of implementing corporate social responsibility in small and medium-sized enterprises. Hence, the aim of this study is to identify the key factors, and the benefits and risks resulting from the application of the principles of CSR in small and medium-sized enterprises. In the empirical part of the text, authors show the partial findings of his empirical studies, conducted on a group of 120 players representing the sector of small and medium-sized enterprises.

Both in literature and in business practice is carried on a lively discussion about the usefulness of the concept of CSR in business activity, particularly in relation to small and medium-sized enterprises. The discussion, which revolves around the validity of the concept as a whole should be regarded as a radical. This is because this discussion does not apply to what may be expected from the results of applying the principles of CSR in the company, but whether or not CSR as a concept should be implemented at all. Opponents

¹ CSR Europe (2011). <http://www.csreurope.org>. Accessed 03 March 2013; Marens, R. (2010). Destroying the village to save it: Corporate social responsibility, labour relations and the rise and fall of American hegemony. *Organization*, 17(6), 743–766; Tams, S., & Marshall, J. (2010). Responsible careers: Systematic reflexivity in shifting landscapes. *Human Relations*, 64(1), 109–131.

² Hartman, L., & DesJardins, J. (2008). *Business ethics: Decision making for personal integrity and social responsibility*. New York: McGraw-Hill.

³ Scherer, A., & Palazzo, G. (2007). Towards a political conception of corporate responsibility: Business and society seen from a Habermasian perspective. *Academy of Management Review*, 32, 1096–1120.; Knights, D., & Willmott, H. (2011). *Organizational analysis: Essential readings*. Andover: Southwestern Cengage Learning.

and arguers principles of corporate social responsibility in many cases even claim that the implementation of CSR can be downright harmful to the company, in effect, contributing to a reduction in efficiency⁴, which in particular refers to the small and medium-sized enterprises. Table 1 summarizes the key arguments stressing the need for corporate social responsibility, compiled from these negatively related to the issues discussed.

Table 1. Arguments for and against the implementation of CSR in companies

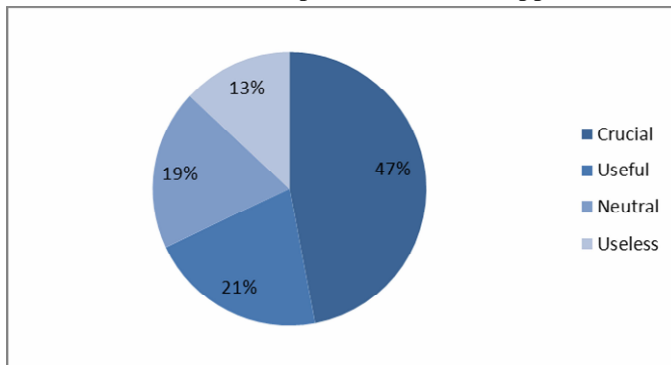
The arguments for CSR	The arguments against CSR
Enterprises operate in a society where there are specific standards of behavior, and therefore they should be held accountable for their decisions and actions, so as not to violate universal principles	Profitability is the only purpose of a business organization
Every business organization has an impact on their environment and, therefore, should take into account all those exposed to the effect	The company is like a machine, whose task is to achieve its objectives. People in the organization should not be guided by their personal moral values, but to achieve the objectives for the organization
Enterprises often have resources that are needed to solve problems	Corporate social responsibility is only a tool to improve the image of enterprise
Synergy cross action (business, NGO, public administration) produces measurable benefits to the beneficiaries of activities	Enterprises have not been established to address social problems
CSR activities that are planned and integrated with the organization's goals (treated as an element management system), can bring tangible benefits to both the company and its stakeholders	CSR is seen as an additional cost and burden for businesses
Thanks to socially responsible behavior public trust is built in business organizations	Interference in the sphere indirectly related to the operation of enterprises may raise additional moral dilemmas

Source: Rudnicka A., CSR – doskonalenie relacji społecznych w firmie, Wolters Kluwer business, Warszawa 2012

As mentioned above, the issue of CSR has been widely described in the literature, especially with regard to large companies and corporations. Therefore, it seems reasonable to conduct research in this area taking into account the particularities of small and medium-sized enterprises. The authors, on the occasion of workshops with topics related to CSR, put into research (direct interviews) 120 owners of small and medium-sized enterprises. The main purpose of the research was to investigate the opinion of the respondents about actual usefulness of the concept of CSR in the surveyed enterprises, and examine the knowledge of the respondents about the performance and expected benefits of implementing CSR. Due to the volume limitations and the adopted goals of this study, the text contains selected (partial) results of the study. Having in mind the results of the research mentioned above, we should positively assess the growing awareness of the entrepreneurs in the SME sector, concerning implementing the concept of corporate social responsibility.

⁴ Rybak M., Etyka menedżera – społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa, PWN, Warszawa 2004

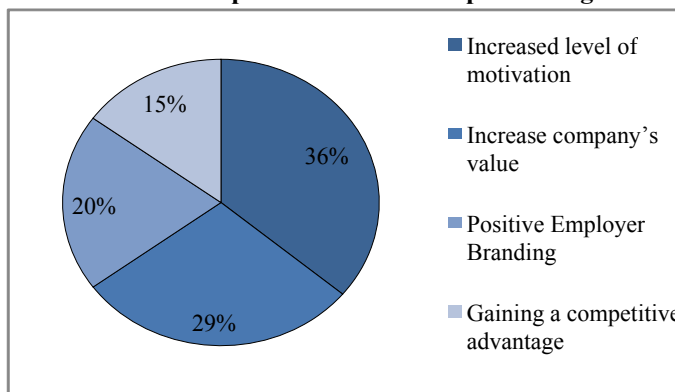
Figure 1. Awareness of the need for implementation and application of CSR in SMEs



Source: Data compiled and processed by the authors.

As we can see, almost 70% of respondents saw a clear need for integration of corporate social responsibility rules in a set of methods and ways of managing the company. This indicates a significant change in attitude and perception of CSR by entrepreneurs who see in this concept an opportunity for the development of corporate social responsibility for companies they manage. Referring to that development, studies have shown that the representatives of SME sector, see tangible benefits resulting from the implementation of CSR at all levels discussed above, which is shown in Figure 3.

Figure 3. Achieved and expected benefits of implementing CSR in SMEs



Source: Data compiled and processed by the authors.

Analyzing the results presented in the light of the pursued development objectives, deserves special attention the fact that almost 30% of respondents as a key benefit of CSR, treats long-term growth of the company. However, nearly 40% of entrepreneurs believe that corporate social responsibility is reflected in an increase in employee motivation.

Therefore, the results may lead to the reflection that CSR also in the minds of managers in small and medium-sized enterprises, has been included in a collection of methods and management techniques used every day in the process of leadership. Finally, it is worth mentioning that during the study respondents believe the concept of CSR, however, pointed to distance the radicalization of the concept. Pointed out that corporate social responsibility cannot argue with the overall objectives of the organization. For example, the liquidity risk of

requiring companies to reduce fixed costs can lead to redundancies least effective employees. CSR cannot be understood as an absolute desire to protect jobs, but indicate the need for outplacement tool – to mitigate the effects of these actions.

Bibliography

1. CSR Europe (2011). <http://www.csreurope.org>. Accessed 03 March 2013
2. Hartman, L., & DesJardins, J. (2008). Business ethics: Decision making for personal integrity and social responsibility. New York: McGraw-Hill.
3. Knights, D., & Willmott, H. (2011). Organizational analysis: Essential readings. Andover: Southwestern Cengage Learning.
4. Marens, R. (2010). Destroying the village to save it: Corporate social responsibility, labour relations and the rise and fall of American hegemony. *Organization*, 17(6), 743–766
5. Scherer, A., & Palazzo, G. (2007). Towards a political conception of corporate responsibility: Business and society seen from a Habermasian perspective. *Academy of Management Review*, 32, 1096–1120.
6. Tams, S., & Marshall, J. (2010). Responsible careers: Systematic reflexivity in shifting landscapes. *Human Relations*, 64(1), 109–131.
7. Rudnicka A., CSR – doskonalenie relacji społecznych w firmie, Wolters Kluwer business, Warszawa 2012, s.43
8. Rybak M., Etyka menedżera – społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa, PWN, Warszawa 2004, s.25

УДК 337.38

Ганич І.М., старший викладач Львівського державного університету внутрішніх справ

СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА КОМЕРЦІЙНОЇ ТАЄМНИЦІ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена дослідженню проблем визначення та структуризації комерційної інформації, що підлягає захисту в рамках інституту комерційної таємниці. Обґрунтовується необхідність визначення переліку і змісту охоронюваної інформації, критерії її відбору та виділення із загальних обсягів інформаційних ресурсів

Ключові слова: конкуренція, комерційна таємниця, інформація з обмеженим доступом, захист комерційної таємниці

Постановка проблеми. У сучасних умовах комерційно цінна інформація стає ключовим фактором успіху компанії, а її збереження – чинником стабільного становища і збереження конкурентних переваг бізнесу. Втрата контролю над такою інформацією може завдати значних збитків підприємству і призвести навіть до банкрутства, а відтак виникає гостра проблема у дослідженні теоретичних і практичних питань, пов'язаних із її змістом, обсягом і структурою для її захисту в рамках інституту комерційної таємниці.

Стан дослідження Проблеми захисту комерційної таємниці у вітчизняній науці досліджені слабо. Зокрема, до дослідження окремих проблем комерційної таємниці вдавались такі українські вчені, як Г.О. Андрощук, М.І.Зубок, А.О.Сляднева і російські Соловйов В.А. А.Фат'янов, Ярочкин В.І. та ін., однак їх праці стосуються переважно правової проблематики, а питання структури, змісту, обсягів і способів захисту комерційної таємниці з точки зору безпекознавчих наук взагалі не досліджувались.

Мета статті – Метою дослідження є розгляд теоретичних і практичних аспектів структури комерційної таємної інформації, з'ясування і розкриття її змісту та структури, що є основою для визнання її комерційною таємницею і вжиття належних заходів для її захисту у відповідності до вимог законодавства.

Об'єктом дослідження є суспільні відносини, які виникають у зв'язку з одержанням, використанням і поширенням комерційної таємниці.

Предметом дослідження є структура та зміст комерційної таємниці.

Матеріали і методи Дослідження проведено на підставі системного аналізу літературних джерел, періодичних видань та спеціалізованих публікацій з ресурсів Інтернет, а також особистого практичного досвіду автора.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах існуючої конкуренції між суб'єктами господарювання інформація стає цінним товаром, оскільки володіння інформацією в ринковій економіці необхідне для конкурентоспроможної господарської діяльності.

Перехід до ринкових відносин неминуче призводить до загострення конкурентної боротьби, яка дедалі частіше призводить до неправомірного використання форм і методів недобросовісної конкуренції, в тому числі і у формі незаконного заволодіння, використання і поширення відомостей, що складають комерційну таємницю, з метою нанесення шкоди конкуренту.

Дія зазначених негативних явищ у конкурентних відносинах викликає об'єктивну необхідність у захисті комерційно цінної інформації, яка забезпечує суб'єкту господарювання переваги на конкурентному ринку і втрата та розголошення якої може завдати збитків його майновому стану і діловій репутації. Однак, якщо в країнах з розвинутою ринковою економікою інститут комерційної таємниці має давню історію і ділова інформація захищається як цінний товар, то в Україні процес впровадження цього важливого інституту захисту підприємницького діяльності знаходиться тільки в зародковій стадії.

З наведених причин комерційна таємниця суб'єктів господарювання та її захист набувають пріоритетного значення і викликають професійний інтерес до даної проблеми, як з сторони теоретиків, так і з боку практиків.

Суб'єкт господарювання, створюючи свою систему захисту виробничих секретів, у першу чергу повинен зважати на існуюче законодавство в цій сфері і неухильно дотримуватись його вимог щодо захисту комерційної таємниці.

На законодавчому рівні правовий захист комерційної таємниці в основному передбачений у межах норм, що стосуються захисту відкритої інформації та інформації з обмеженим доступом. Спеціально передбаченого окремого правового акту, який прямо регламентував питання створення і обігу комерційної таємниці, на теперішній час немає. Проте законодавством України кожному підприємству надається право самостійно визначати склад і обсяг інформації, що становить комерційну таємницю, а також визначати спосіб та створювати систему захисту комерційної таємниці

Згідно з нормами цивільно-господарського законодавства, свідчить, що комерційною таємницею є комерційно цінна інформація технічного, організаційного, комерційного, виробничого та іншого характеру, яка не є загальновідомою суспільству і яка була предметом адекватних існуючим обставинам заходів щодо збереження її конфіденційності, вжитих особою, яка законно контролює цю інформацію. [1,2].

Таким чином, відбір відомостей, які складають комерційну таємницю, багато в чому залежить від профілю і спрямування наукової, виробничої, зовнішньоекономічної, управлінсько-організаційної й іншої діяльності відділів, цехів, лабораторій тощо

та уміння суб'єкта господарювання оцінити результати цих видів діяльності. Виділення таких відомостей і ранжирування їх за ступенем конфіденційності є надзвичайно складною і трудомісткою справою. Вона потребує аналізу великих обсягів різної інформації про напрямки і види діяльності підприємства, його структуру, майновий і інтелектуальний потенціал, партнерів, конкурентів і т.д. У зв'язку з цим, від об'єктивного, чіткого і, що дуже важливо, своєчасного визначення предмету захисту залежить збереженість важливої для підприємства економічної інформації [5, с. 20]

У відповідності до чинного законодавства України склад і обсяг відомостей, що становлять комерційну таємницю, спосіб їх захисту визначаються суб'єктом господарювання відповідно до закону. [2, ст..36]

В такий спосіб законодавець дає суб'єкту господарювання інструмент для захисту комерційної таємниці, а він в свою чергу сам повинен вживати належних, тобто адекватних існуючим обставинам, заходів щодо захисту своєї життєво важливої інформації, яку він відніс до комерційної таємниці.

Як показує досвід вітчизняних підприємств, до відомостей, що становлять комерційну таємницю, може бути віднесена секретна інформація, пов'язана з :

- виробництвом і технологією (ідеї, винаходи, відкриття, створені підприємством бази даних, комп'ютерні програми, ноу-хау, технічні проекти, описи технологічних іспитів, промислові зразки);
- управління підприємством (нові методи організації праці та виробництва, укладені та заплановані контракти, інформація про конфіденційні переговори);
- фінансовою діяльністю (калькуляція витрат виробництва підприємства, структура цін, розміри знижок, рівень прибутку, інвестиції);
- господарською діяльністю (огляди ринку, маркетингові дослідження, плани розвитку підприємства) [6, с.72].

Однак, не всі відомості технічного, організаційного, комерційного, виробничого та іншого характеру можуть бути віднесені до комерційної таємниці. Згідно з постановою Кабінету Міністрів України № 611 від 9 серпня 1993 року, до комерційної таємниці не відносяться: установчі і дозвільні документи; форми звітності; документи про оплату податків, чисельність і склад працюючих, їхню заробітну плату, вільні робочі місця; інформація про забруднення навколишнього середовища, недотримання безпечних умов праці, реалізацію продукції, що завдає шкоди здоров'ю, а також інші порушення законодавства України та розміри заподіяних при цьому збитків; документи про платоспроможність; відомості про участь посадових осіб підприємства в інших організаціях, які займаються підприємницькою діяльністю, та інші відомості, що відповідно до чинного законодавства підлягають оголошенню Підприємства зобов'язані подавати перелічені відомості органам державної виконавчої влади, контролюючим і правоохоронним органам, іншим юридичним особам під час перевірки або за відповідним письмовим запитом виключно на підставах передбачених законодавчими актами та з визначеного законодавством кола питань.[7, с. 460-462]

Комерційною таємницею не можуть також бути відомості, що становлять державну таємницю. Державна таємниця є інформацією, що охоплює відомості у сфері оборони, економіки, науки і техніки, зовнішніх відносин, державної безпеки та охорони правопорядку, розголошення якої може завдати шкоди національній безпеці України та яка визнана у порядку, встановленому Законом України «Про державну таємницю» і підлягає охороні державою [4].

Крім того, до відомості, що складають комерційну таємницю, не повинні бути об'єктами авторських і патентних прав (подібні об'єкти охороняються Законами

України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про авторське право і суміжні права», «Про охорону прав на промислові зразки», «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» і т.д.).

Отже, виходячи з наведеного вище, до комерційної таємниці суб'єкта господарювання може віднести будь-яку комерційно цінну інформацію щодо своєї діяльності, за винятком визначеної законом.

Таким чином, у відповідності до вимог чинного законодавства та об'єктивних обставин, що склалися на певний період часу, підприємство в кожному окремому випадку самостійно вирішує, яку конкретно інформацію віднести до комерційної таємниці, який режим доступу до неї встановити і які заходи вживати для збереження її конфіденційності. Введення режиму конфіденційності визначеної інформації і обмеженого доступу до комерційної таємниці має бути юридично обґрунтованим і будуватись на організаційно-правових засадах, закріплених у законодавстві України та юридичних документах підприємства.

Висновки. В сучасному конкурентному середовищі гарантування отримання прибутку та досягнення і збереження переваги на ринку можливе тільки за умови створення на підприємстві надійної системи захисту комерційної таємниці.

Ефективність системи захисту комерційної таємниці напряму буде залежати від складу і обсягів виділеної суб'єктом господарювання інформації та повноти і своєчасності вжитих заходів щодо збереження її секретності.

Склад і обсяг відомостей, що становлять комерційну таємницю, спосіб їх захисту визначаються суб'єктом господарювання, завдання якого самостійно організувати захист комерційної таємниці у відповідності до вимог чинного законодавства України.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України. – Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, №№ 40-44 / www.rada.gov.ua
2. Господарський Кодекс України – Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, №№ 48-52 / www.rada.gov.ua.
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 9 серпня 1993 р. № 611 «Про перелік відомостей, що не становлять комерційної таємниці»
4. Закон України «Про державну таємницю» / ВВР, 1994, № 16, ст. 93.
5. Никифоров Г.К., Азнакаев Г.Н. Защита коммерческой тайны. – К.: Юринформ, 1994. – 88 с.
6. Носік Ю.В. Права на комерційну таємницю в Україні. Монографія.-К., КНТ, 2007.-240с.
7. Науково-практичний коментар Цивільного кодексу України / За ред. В. М. Коссака. – К.: Істина, 2004. – 976 с.

Summary. *The article is devoted research of problems of determination of commercial information which is subject defence within the framework of institute of commercial secret. The necessity of determination of list and maintenance of information, criteria of its selection and selection from the general volumes of informative resources, is grounded.*

Key words: *competition, commercial secret, information, with the limited access, defence of commercial secret.*

ВИРОБНИЧА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА (на матеріалах ТДВ Кам'янець-Подільського електромеханічного заводу)

У статті подана характеристика діяльності ТДВ КЕМЗ, запропоновані шляхи покращення функціонування промислових підприємств.

Ключові слова: економіка, промислові підприємства, ефективність діяльності, промисловий кластер, конкурентоспроможність, виробнича діяльність.

Економіка є терміном грецького походження, що дослівно означає мистецтво ведення господарства [2]. Будь-яку роботу, в процесі котрої виготовлюється продукція або надаються послуги, заведено називати виробничо-господарською і комерційною діяльністю, а підприємства, на яких відбувається така діяльність є суб'єктами господарювання [1].

Українські промислові підприємства опинилися в складних умовах нестабільного економічного та соціально-політичного середовища, в якому неможливо обійтись без ефективної та адаптивної до зовнішніх умов системи планування. В умовах невизначеності зовнішнього середовища підприємства не можуть повністю контролювати своє майбутнє і тому вимушені постійно пристосовуватися до зовнішнього середовища (вимог ринку, політики держави) та враховувати непередбачувані зміни на самому підприємстві, тобто в умовах відносної невизначеності ринкового середовища.

Виробничій діяльності підприємств присвячені праці таких вчених як В.Г. Василькова, І.В. Ковальчука, В.Є. Москалюка, Г.А. Семенова, С.Ф. Покропівного, Г.М. Тарасюка, Л.О. Швайки, Р.А. Фатхудінова та інших.

Кам'янець-Подільський є не лише містом з великою кількістю історичних пам'яток, а й місто з розвинутим промисловим комплексом. Так до 1990 року на підприємствах міста працювало біля 40 тис. працівників. Промисловість міста представлена підприємствами різних галузей та форм власності, серед них ТДВ КЕМЗ, яке створене відповідно до розпорядження Ради Міністрів УРСР від 30.11.1957 р. за № 1357-р, Постанови Держплану УРСР від 3.02.1958 р. за № 39-02/76, Постанови Держплану УРСР від 3 лютого 1958 р. за № 39-02/76, наказу Управління Машенерго Вінницького держнаргоспу від 28.02.1958р. за № 35 «Про організацію в м. Кам'янці-Подільському електромеханічного заводу» [3].

Виконком Кам'янець-Подільської міської ради народних депутатів передав під майбутній завод будівлі та споруди Кармелітського монастиря.

Першим директором заводу призначено Ткачука Д.М. Після передачі всіх об'єктів, оформлення відповідної документації й набору відповідних кадрів 4 березня 1959 року заводський персонал чисельністю 27 чоловік приступає до роботи.

Планово-економічне управління Вінницького держнаргоспу встановило план виготовлення продукції на суму 37, 7 тис. крб.

За перший рік виробничої діяльності завод випустив низьковольтної апаратури на загальну суму 17,8 тис. крб. та виготовив 3,8 тис. штук реостатів РСР-1. Разом це становило 53 тис.крб., що перевищувало доведений план на 40,58%.

Працювати доводилося у складних умовах: на неосвоєних площах, часто у непристосованих належним чином приміщеннях. Керівництво заводу вирішувало бага-

то різних питань: від організації виробництва – до забезпечення працівників найнеобхіднішими виконання доведених планових завдань.

У 1962 році Ткачуку Д.М. доручається започаткувати в м.Кам'янці-Подільському кабельний завод (чисельність працівників, якого в 90-х роках досягла 5000 чол.), а на його місце призначено директором С.О. Переяславова, який займав цю посаду з 14.05.1962 р. до 20.11.1965 р.

7.06.1965 р. Постановою Раднаркому Подільського економічного району КПЕ-МЗу присвоєна п'ята група. За успішне виконання семирічного плану, за всіма техніко-економічними показниками, урядами нагородами було відзначено працівників заводу. Обсяг виробництва підприємства за 1965 рік склав 3 млн. 525 тис. крб.

В грудні 1965 р. директором заводу, згідно із розпорядженням Ради Народного господарства Подільського економічного регіону, призначено Рибу І.І. Під час його керівництва на заводі здійснюється удосконалення організації існуючого технологічного процесу складання виробів. До 1968 року на заводі використовувався принцип індивідуального складання мікроперемикачів. Була проведена клопітка робота із вивчення повного циклу складання цього виробу та виготовлення випробувальних стендів за всіма необхідними параметрами. Заводські фахівці продумують досконалу схему розташування конвеєра та виготовляють сам конвеєр. Проведена реконструкція дала змогу в будь-який момент контролювати кількість виготовлених і перевіряти якість виробів. Це дало значний поштовх до нових звершень. Першим ініціатором виступає колектив інструментального цеху, який значно підвищує культуру виробництва, що в свою чергу покращує організацію й умови праці та підвищує його продуктивність. Якщо раніше у цеху виготовлялось 30-35 одиниць штампів та інших пристроїв, то тепер ті ж працівники і на тому ж обладнанні збільшили обсяг до 60-80 одиниць. Це дало вагомий поштовх для організації серійного виробництва в інших цехах та дільницях заводу. Усього за чотири роки на заводі продуктивність праці виросла у 2,5 рази, а продукція експортувалась у 51 країну світу, а 17-тьом видам виробів, котрі виготовляються в той час на заводі, присвоюється державний Знак якості [3].

В березні 1972 р. завод приступає до освоєння нової виробничої площадки, виділеної під забудову рішенням виконкому Кам'янець-Подільської міської ради народних депутатів. За час реконструкції був практично побудований новий завод, де виробничі площі склали понад 70 тис. кв.м.

Переміщення заводу на нові площі та його потенційні можливості високо оцінює керівництво галузі та планує відповідне нарощування обсягів та потужностей. У заводській номенклатурі виробів наприкінці 70-х з'являються електромагнітні та вакуумні контактори, електромагніти та електромагнітні приводи (рушії), широка гама виробів загальної спеціальної техніки: контактори КМ, ТКС, КНЕ, системи відображення інформації.

Будівництво заводу дає можливість допомогти місту у вирішенні багатьох важливих питань. Так, одночасно із запуском заводської котельні приймається в експлуатацію і газопровідний колектор міста загальною вартістю 300 тис.крб., що дозволило забезпечити газом навколишні житлові будинки. Ведення зливної каналізації загальною протяжністю 3.5 км, вартістю 880 тис. крб., дозволила покращити умови проживання мешканців в селищі Смирнова, а підведення до заводу питного водопроводу вирішило питання з водопостачанням і для всього міста. Без К-ПЕМЗу мабуть чимало об'єктів у місті не було б побудовано. Зокрема ресурси К-ПЕМЗу були задіяні для побудови кінотеатру «Юність», для зведення готелю «Смотрич», для будівництва «Головпоштампу», автобусного парку, північної підстанції МРЕМ, міських шкіл,

садочків, магістралей і для багатьох інших об'єктів, дуже потрібних для життя кам'ячан.

За роки 9-ої п'ятирічки (1970-1975 рр.) колектив заводу, за підсумками всесоюзного соцзмагання, 16 разів отримував почесні І-ше та П-ге місця й грошові премії. Крім того 9 разів йому вручався перехідний Червоний прапор Міністерства електротехнічної промисловості СРСР. За успіхи у достроковому виконанні завдань 9-ої п'ятирічки 17 працівників заводу були нагороджені урядовими нагородами (орденами В.І. Леніна, Трудового Червоного Прапора, «Знак Пошани», Трудової Слави), 8 працівників нагороджені медалями ВДНГ, 5 працівників – значками «ударник 9-ої п'ятирічки», 27 працівників нагороджені знаком «Переможець соціалістичного змагання».

За роки десятої п'ятирічки (1975-1980 рр.) на заводі впроваджено у виробництво 443 рацпропозиції і отримано ефект на суму 1 млн. 235 тис. крб. Ріст товарної продукції по відношенню до 1975 року склав майже 200%. За успішне виконання поставлених завдань урядовими нагородами було відзначено 16 працівників заводу.

З 1981 по 1983 рр. на заводі впроваджено систему функціонально-вартісного аналізу, що дало змогу зекономити 170 т сталю прокату, 35 т кольорового, 40 т пластика і понад 2 т срібла[3].

З призначенням в 1984 р. на посаду директора Л.О. Дьяконова, згідно наказу міністра СРСР електротехнічної промисловості за №101 від 1.06.1984 р., завод успішно опанує спочатку виробництво блоків індикації та блоків живлення, а відтак і комплексів відображення інформації. Один із таких комплексів, виготовлених кемзівцями, був змонтований у залі Верховної Ради України. Керівництво заводу приділяло чимало уваги зниженню собівартості продукції, впровадженню нових технологій та передових методів управління.

В 11-ій п'ятирічці завод переходить на комплексну систему організації виробництва, праці, управління та заробітної плати. Запроваджена нова система управління якістю продукції та державне приймання продукції.

У 1986 році одним із перших у місті колектив заводу переходить на повний госпрозрахунок та самофінансування.

Обсяг товарної продукції у 1990 році складав понад 40 млн. карбованців. У той час на заводі працює вже близько 4 тис. працівників, в тому числі 50 економістів. На підприємстві діє лінійно-функціональна структура управління. Завод стає сучасним високорозвинутим підприємством з випуску низьковольтної комутаційної апаратури, яка призначається для верстатобудування та систем дистанційного управління. Його успіхи неодноразово відзначаються Почесними грамотами та дипломами, 67 працівників заводу стали кавалерами державних нагород. Продукція заводу займає призові місця на ВДНГ. Завод особливу увагу звертає на розвиток продукції масового вжитку. Він стає найбільшим виробником у колишньому СРСР жарочних шаф, їх річна кількість складала 145 тисяч штук.

За роки 11-ої п'ятирічки впроваджено у виробництво 225 заходів з нової техніки та прогресивної технології, механізації і автоматизації виробництва, 96 одиниць нового, високопродуктивного обладнання, 12 автоматизованих і механізованих поточних ліній. 93 технологічні процеси. Економічний ефект від впровадження цих заходів, склав 612 тис. крб. Рівень механізації усього виробництва становив 57,6%. Економічний ефект за 12-ту п'ятирічку досяг 1 млн. 120 тис. крб.

В 90-х роках на зміну плановій економіці прийшла ринкова. Підприємство приватизується. Українські державні структури були неготові управляти промисловим

комплексом в ринкових умовах господарювання. Ніхто нічого не пропонує, нічим не допомагає, як, зрештою, нічого і не вимагає. Під час загального занепаду виробництва у державі, керівництво заводу будує нові плани. Йде пристосування заводу до нових, тепер уже ринкових, умов. Освоєно 10 нових товарів народного вжитку, та стільки ж перебуває на стадії розробки.

На початок 1999 року номенклатура товарів народного вжитку склала 45 одиниць, а річний обсяг досяг 14 млн. грн., що дозволило підприємству вижити у тих складних економічних умовах. Для цього прийшлося освоювати низку нових технологічних процесів:

- нанесення порошкового покриття в електростатичному полі;
- покриття емаллю;
- нанесення тефлонового покриття;
- виготовлення друкованих плат;
- виробництво трубчатих електронагрівачів;
- виробництво електрошнурів та з'єднувачів.

У 2004 році на підприємстві проведена підготовка і успішно завершена сертифікація системи менеджменту якості (СМЯ) за міжнародним стандартом ISO-9000:2000 одночасно у двох системах сертифікації – міжнародній «ПРИРОСТ» та національній «УКРСЕПРО». Сертифікація СМЯ стала доказом здатності підприємства стабільно виконувати вимоги споживачів, потужною рекламою заводу та його продукції. У 2007 році проведено повторну сертифікацію і за підсумками перевірки підтверджена ефективність функціонування діючої до теперішнього часу систему управління якістю продукції заводу, що дозволило підприємству вихід на нові ринки до нових споживачів продукції заводу і підвищити конкурентоспроможність.

Сучасні умови господарювання, на відміну від попередніх, які були сформовані при командній, по своїй суті затратній економіці, здійснюються в жорсткій конкуренції з іншими, часто зарубіжними виробниками. А через невиважену фінансову та економічну політику нашої держави, вітчизняні промислові підприємства часто опиняються в гірших умовах ніж їхні зарубіжні колеги.

Основні техніко-економічні показники діяльності підприємства на сьогоднішній час наведені таблиці 1.

Таблиці 1.

Техніко-економічні показники

Найменування показників	од. виміру	2010	2011	2012	Темп приросту		
					2011/2010	2012/2011	2012/2010
1	2	3	4	5	6	7	8
Випуск продукції в діючих оптових цінах	тис.грн.	13378	17861	17651	+33,5	-1,2	+31,9
Випуск продукції в порівняльних цінах (2010 р.)	тис.грн.	12403	16886	17438	+36,1	+3,2	+40,6
Номенклатура продукції:	шт. / тис.грн.						
Низьковольтна апаратура	тис.грн.	3551	9848	10063	+117,3	+2,2	+183,4
Товари народного споживання	тис.грн.	8773	6878	7359	-21,6	+7,0	-16,1
Реалізація продукції в оптових цінах	тис.грн.	14490	18100	16662	+24,9	-7,9	+15,0
Чисельність персоналу (всього)	Осіб	255	227	211	-11,0	-7,0	-17,3

1	2	3	4	5	6	7	8
Чисельність персоналу в еквіваленті повної зайнятості		168	194	190	+15,1	-,1	+13,1
Продуктивність праці (всього)	грн.	52463	78683	83654	+50	+6,3	+59,4
Фонд оплати праці (всього)	тис.грн.	356,1	424,5	438,0	+19,2	+3,2	+23,0
Середньомісячна заробітна плата (всього)	грн.	1164	1558	1730	+33,8	+11,0	+48,6
Середньомісячна заробітна плата в еквіваленті повної зайнятості	грн.	1832	2073	2208	+13,2	+6,5	+20,5
Витрати виробництва (всього)	тис.грн.	14623	18174	18154	+24,3	-0,1	+24,1
Витрати на 1 грн. товарної продукції	грн.	1,09	1,02	1,03	-6,4	+0,98	-5,5

Світовий досвід і практика господарювання показують, що найважливішим компонентом ринкової економіки є ефективне існування, взаємодія та оптимальне співвідношення великих, середніх і малих підприємств.

Розвиток малого і середнього бізнесу в сфері виробництва неможливий без ефективного функціонування великих підприємств у різних галузях господарювання

Часка малих підприємств у промисловості з кожним роком скорочується і в 2010 році у Хмельницькій області склала 13,6% у загальному обсязі реалізованої продукції [5], в тому числі в Кам'янці-Подільському – 7,1% [6].

З метою підвищення виробництва промислової продукції доцільно використовувати кластерний підхід. На відміну від звичайних форм кооперативно-господарських взаємодій малого, середнього і великого бізнесу кластерні системи характеризуються такими особливостями:

- наявністю великого підприємства-лідера, що визначає довготривалу господарську, інноваційну та іншу стратегію всієї системи;
- територіальною локалізацією основної маси господарюючих суб'єктів-учасників кластерної системи;
- стійкістю господарських зв'язків господарюючих суб'єктів-учасників кластерної системи, домінуючим значенням цих зв'язків для більшості її учасників;
- довготривалою координацією взаємодії учасників системи в межах її виробничих програм, інноваційних процесів, основних систем управління, контролю якості тощо.

Для формування кластерів велике значення мають дії центральних, регіональних та місцевих державних органів[4].

Аналізуючи вищесказане, можна зробити наступні висновки:

1. Для функціонування підприємств в сфері промисловості необхідно здійснювати управління специфічними режимами взаємодії механізмів організації, самоврядування, управління, планування і контролю.
2. Кластеризація економіки може зупинити падіння виробництва, задіяти трудовий потенціал та зробити позитивний вплив на соціально-економічний розвиток бізнесу міста та регіону цілому.

Список використаних джерел

1. Господарський Кодекс України: (від 16 січня 2003 року №436- IV)/Верховна Рада України. – Офіц.текст. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 256 с.
2. Генеза ринкової економіки (політекономія, макроекономіка, економічний аналіз, економіка підприємств, менеджмент, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність): терміни, поняття, персоналії. Укладач: В.С. Іфтемічук, В.А. Григорьев, М.І. Маниліч, Г.Д. Шутяк. За наук. Ред. Г.І. Башнянина і В.С. Іфтемічука. – К.: «Магнолія плюс», 2004. – 688 с.
3. Мошак М. КПЕМЗ –50 років звитяжної праці.– Кам'янець-Подільський: ПП «Медобори-2006», 2009. – 96 с.
4. Портер М. Конкуренція.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.: ил. – Парал. тит. англ.
5. Стан та тенденції розвитку малих підприємств Хмельницької області у 2010 році. Доповідь. – Хмельницький: Головне управління статистики у Хмельницькій області, 2011. – с. 30
6. Статистичний збірник Хмельницької області за 2011 рік. – Хмельницький: Головне управління статистики у Хмельницькій області, 2012. – с. 270

Summary. The article contains description of TPI activity KEMZ suggested ways to improve the functioning of the industry.

Key words: economy, industry, performance, industrial cluster competitiveness, production activities.

УДК 346

Рибчинський О.М., старший викладач Кам'янець-Подільського національного університету ім. Івана Огієнка

КАДРОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА – ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Кадрова безпека відіграє домінуючу роль у системі безпеки компанії, оскільки це робота з персоналом, кадрами, а вони в будь-якій організації первинні.

Ключові слова: безпека компанії, кадрова безпека, менеджер із персоналу, зовнішні і внутрішні небезпеки.

Крім зовнішніх загроз безпеці компанії, існують і внутрішні, такі, що виникають з боку її власного персоналу. Тут не йдеться навіть про економічну загрозу, яка може виникнути через чиюсь халатність, некомпетентність або просту випадковість. Маємо на увазі її цілком свідомі крадіжки, саботаж, хабарництво, розголошення комерційної таємниці та інші недобросовісні дії працівників.

До найпоширеніших видів порушень належать:

- афери з боку провідних спеціалістів (менеджерів і керівників середньої ланки, відповідальних за конкретний напрям бізнесу підприємства), здебільшого «за стінами» своєї фірми, зокрема у міжнародних організаціях;
- «відкат»;
- фальсифікація сум «живих грошей» («готівки») у касі й сум на банківських рахунках, підробка чеків підприємства;
- несанкціонований продаж і використання майна (власності) підприємства з корисливою метою;

- оплата роботи підставних («фіктивних осіб»), так званих «пролісків»;
- фальсифікація документації підприємства за допомогою електронної техніки й Інтернету (наприклад, перерахування коштів підприємства на свій особистий рахунок, внесення «потрібних» змін у звітні документи);
- несанкціоновані операції і з цінними паперами, матеріальними й нематеріальними активами підприємства;
- фальсифікація звітів про використання коштів, виділених на відрядження, «представницькі видатки», на інші потреби підприємства.

Забезпечення кадрової безпеки є найважливішою ланкою роботи менеджера (директора) із персоналу. Причому варто аналізувати як внутрішню, так і зовнішню небезпеку.

Наприклад, внутрішню небезпеку можуть спричинити:

- невідповідність кваліфікації співробітників до обійнятої посади (небезпека, що спричиняє збитки);
- недостатня кваліфікація працівників (проблема, вирішити яку зобов'язані кадровики);
- слабка організація системи управління персоналом (немає філософії підприємства);
- слабка організація системи навчання (відсутня система обліку перспектив розвитку персоналу, що створює соціальну непевність у стабільності свого службового росту);
- неефективна система мотивації (немає аналізу потреб кожної особистості й персональної мотивації);
- помилки в плануванні ресурсів персоналу (найчастіше на просту роботу приймають висококваліфікований персонал);
- відсутність творчих елементів у роботі;
- нецільове використання кваліфікованих співробітників;
- працівники орієнтовані на вирішення внутрішніх тактичних завдань;
- співробітники не орієнтовані на дотримання інтересів підрозділу (немає цільового управління);
- відсутність або слабкість корпоративної політики;
- неякісні перевірки кандидатів під час прийому на роботу.

Без сумніву, менеджери із персоналу можуть продовжити цей список, що й треба зробити після аналізу стану кадрової роботи з погляду безпеки щодо беззбитковості трудових відносин на підприємстві.

Прикладами зовнішніх небезпек є:

- умови мотивації в конкурентів кращі;
- установка конкурентів на переманювання;
- зовнішній тиск на співробітників;
- втягування їх у різні види залежності;
- інфляційні процеси (їх варто враховувати під час розрахунку заробітної плати).

Часто підприємства потерпають від зловживань з боку персоналу.

Такими зловживаннями можуть бути дрібні разові розкрадання. Люди схильні іноді здійснювати дрібні крадіжки (наприклад, розкрадання товарів у магазинах самообслуговування). Такі крадіжки не є системними і не дають помітної економічної вигоди. Їх здійснюють швидше з пустощів у випадках, коли людина впевнена у своїй безкарності. До них бувають схильні люди незалежно від матеріального статку. Крім дрібних разових крадіжок, існують систематичні розкрадання середнього розміру. Ця

група розкрадань відрізняється від першої тим, що здійснюється з економічних мотивів, має систематичний характер, є продуманою і зазвичай забезпечується заходами безпеки. Такі розкрадання, на відміну від попередньої групи крадіжок, завдають значних збитків підприємству. Їх легко оцінити, підрахувавши суму зарплати працівників, посадова позиція яких допускає можливість розкрадань.

Найбільш небезпечний тип зловживань – «внутрішнє підприємництво», що виникає там, де працівники можуть розпоряджатися значними сумами і самостійно ухвалювати важливі фінансові рішення. Формально працюючи на організацію, такі люди створюють на її основі внутрішній «приватний бізнес». Тут ідеться вже не про «додаткову зарплату», а про привласнення великих сум грошових коштів.

Етапи і процедури відбору персоналу охоплюють: перевірку рекомендацій; психологічне тестування; взаємодію зі службою безпеки.

Однією з ефективних процедур відбору є вивчення рекомендацій з минулих місць роботи кандидата, а також перевірка цих відомостей. Останнім часом працедавці дедалі частіше почали застосовувати цей спосіб отримання додаткової інформації і активно використовувати її під час прийняття рішень.

Якщо менеджер з персоналу не використовує чужу думку про кандидата, він при цьому звужує свою власну думку про результати співбесіди.

Тут не буває зайвої чи непотрібної інформації – все буде використано для оцінки претендента. Існують різні форми отримання характеристик від зовнішніх суб'єктів. Іноді кандидат з власної ініціативи приносить «рекомендацію», але її все одно доведеться перевіряти. Або менеджер з персоналу сам звертається до попереднього працедавця (а то й до кількох) з певними запитаннями щодо претендента на посаду.

Варто почати з того, що попросити кандидата на посаду описати три чотири останні реальні (не за трудовою книжкою) місця роботи із зазначенням імен керівників, адрес і контактних телефонів. Вже на цій стадії заповнення анкети деякі кандидати починають дивитися в стелю, згадуючи, з ким же вони працювали минулого року, «висмоктувати» телефони з пальця і т. д.

Таким чином, характеристики чи рекомендації, компетентна зовнішня і незалежна думка про кандидата є вагомими для ухвалення рішення про його працевлаштування, і нехтувати ними не варто.

Кадрова служба взаємодіє і зі службою безпеки під час відбору персоналу тоді, коли потрібно проводити різні перевірки:

- за реєстрами міліції про судимість, істотні адміністративні стягнення, загублені паспорти, наявність розшукових справ та ін.;
- відповідності реєстрації за місцем проживання (перебування);
- кредитної історії через служби безпеки або кредитні відділи банків, що надають кредити;
- наявності зв'язків у кримінальному світі, зокрема через родичів;
- наявності нерухомого і рухомого (автомобілів) майна, зокрема відповідно до заявленого;
- участі в капіталі (установчому, акціонерному) юридичних осіб;
- документів (диплом, паспорт) на відповідність їх форми і змісту дійсності.

Форма цієї процедури розподілу компетенції під час відбору кандидатів залежить від рівня вакансії.

Таким чином, служба безпеки підприємства щільно й безпосередньо взаємодіє з кадровою службою для досягнення загального інтегрального результату. Це може набувати дуже різноманітні ситуативні організаційні форми, наприклад, присутність

співробітника СБ на рекрутингових співбесідах з кандидатами, їхнє психологічне тестування, інструктаж співробітників підприємства (режимні вимоги, порядок роботи з інформацією, що містить комерційну таємницю підприємства), тощо.

За правильної організації роботи і взаємодії СБ підприємства й кадрового апарату, вони перебувають у постійному й тісному контакті. Завдяки цьому більшість внутрішніх і частин зовнішніх завдань економічної безпеки підприємства вирішується успішно, причому з мінімальними витратами й переважно в превентивному режимі, тобто ефективно.

Список використаних джерел

1. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посіб. / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко та ін. – К. : Пра-вова єдність, 2009. – 544 с.
2. Пономаренко В. С. Концептуальні основи економічної безпеки : монографія / В. С. Пономаренко, С. В. Кавун. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. – 256 с.
3. Компания Безопасность [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bezopasnost.biz>.
4. Служба економічної безпеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sebweb.at.ua/>.

Summary. Skilled safety plays a dominant role in the system of safety of company, as it is work with a personnel, shots, and they in any organization primary.

Key words: safety of company, skilled safety, manager, from a personnel, external and internal dangers.

УДК 334.012.64:65.011.44:330.342.146:65.012.12

Рарок О.В., асистент Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ НА СЕЛІ В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

Виконано дослідження стану малих підприємств на селі та оцінено ефективність їх діяльності на прикладі Хмельницької області, намічено шляхи подолання проблем і перспективи розвитку.

Ключові слова: малі підприємства, ринкові відносини, фермерські господарства, особисте селянське господарство, суб'єкти малого підприємництва.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток підприємницької діяльності на селі є невід'ємною складовою вирішення економічних і соціальних проблем як сільського населення, так і держави в цілому. Однак стан розвитку малого підприємництва в сільській місцевості незадовільний, що вказує на необхідність формування якісної системи його підтримки. Тому є потреба аналізу бар'єрів розвитку малого підприємництва та визначення адекватних цілей для їх подолання.

Як свідчить досвід більшості країн з ринковою економікою, активний розвиток малого підприємництва дає змогу розв'язати проблему ефективної зайнятості сільського населення, забезпечити його високий рівень життя, адже сільські жителі, на від-

міну від міських, не мають можливості швидко знайти роботу через відсутність великої концентрації однотипних підприємств на селі. Таким чином, мале підприємство дозволяє реалізувати принцип «економічної людини», сформульований А. Смітом, коли підприємець, керуючись у забезпеченні ефективності власними інтересами, призводить до економічного зростання держави [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. У сучасній економічній науці накопичено значний практичний та теоретичний досвід з проблематики розвитку малого підприємництва на селі, зокрема, її розглядали у своїх працях зарубіжні вчені: Т. Шульц, Т. Лайн, Д. Марклей, Т. Петрін, А. Ганон, Р. Макентайра та інші. Дослідження окремих аспектів становлення і розвитку малого підприємництва на селі у вітчизняній науці висвітлено у працях З.С. Варналія, Г.О. Горленка, В.П. Горьового, В.І. Герасимчука, С.І. Дем'яненка, В.К. Збарського, В.А. Кредісова, Д.Ф. Крисанова, М.Й. Маліка, В.Я. Месель-Веселяка, О.М. Онищенко, С.К. Реверчука, П.Т. Саблука, С.М. Черненко, Л.О. Шепотько, М.Г. Шульського, В.В. Юрчишина та ін.

Мета дослідження: вивчити стан економічної діяльності малих підприємств на селі та виконати оцінку їх функціонування і розвитку, розробити рекомендації щодо ефективного подолання існуючих проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Малий бізнес на селі розвивається в двох основних напрямках: сільськогосподарського та несільськогосподарського спрямування. Однак на даний час провідним є саме сільськогосподарське підприємництво, інші напрями підприємництва, на жаль, не відіграють значної ролі в економічному житті села [2].

Найбільш поширеними формами малого підприємництва на селі є особисті селянські господарства (ОСГ), індивідуальні господарства (ІГ), фермерські господарства (ФГ), фізичні особи – підприємці та малі підприємства – товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ).

ОСГ разом із сільськогосподарськими підприємствами є головними виробниками сільськогосподарської продукції. До малого підприємництва на селі належать товарні ОСГ (коефіцієнт товарності складає 70-100%), що безпосередньо реалізують надлишки готової продукції та діяльність яких спрямована, насамперед, на отримання таких надлишків. Власники ОСГ вважають за краще не реєструватися юридично як суб'єкти підприємницької діяльності, оскільки це дає їм можливість не підлягати оподаткуванню і звільнитися від організаційних формальностей, пов'язаних з реєстрацією й веденням бізнесу.

ФГ формується на основі приватної або орендної власності на землю й засоби виробництва, одноосібного володіння та/або користування ними і повної відповідальності за результати діяльності. Основними видами діяльності ФГ є виробництво і переробка сільськогосподарської продукції, транспортування, зберігання, реалізація сільськогосподарської продукції власного виробництва, сільський туризм.

Малі підприємства є самостійними суб'єктами господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, що має статус юридичної особи. Вони є невід'ємним складником сектору сільського підприємництва і, порівняно з іншими суб'єктами господарської діяльності, мають переваги щодо можливостей розробляти та впроваджувати інноваційні продукти й послуги.

Структура малих аграрних формувань в Україні
(станом на 01 січня 2011 року)

Форма господарюючого суб'єкта	Показники	Частка у структурі с/г угідь, %	Частка у виробництві продукції с/г, %	Частка зайнятого працездатного населення, %
Особисті селянські господарства		38,2	48,2	56,4
Фізичні особи–підприємці, зайняті сільськогосподарською діяльністю		-	5,0	0,7
Фермерські господарства		9,2	6,9	0,3
Малі підприємства, зайняті с/г діяльністю		-	3,1	1,5

Розраховано автором за даними Державного комітету статистики України

Структура малих аграрних господарств України (табл.1) свідчить про те, що більшість селян, зайнятих сільським господарством не ототожнюють себе з підприємцями. Та невелика частина, яка все ж відносить себе до підприємців, виробляє незначну частку продукції сільського господарства та використовує мізерну кількість трудових ресурсів (близько 1% сільського працездатного населення), тому їх поки що не можна розглядати як сформований клас сільськогосподарських виробників.

Аналіз соціально-економічних передумов становлення та розвитку малого підприємництва на селі ми проведемо на основі даних Хмельницької області за 2007-2011 роки, опублікованих у статистичному збірнику Головного управління статистики у Хмельницькій області під назвою «Діяльність малих підприємств Хмельницької області у 2011 році». У рейтингу регіонів України за 2007-2011 роки за станом розвитку та підтримки малого підприємництва на місцевому рівні Хмельницька область посідає дев'яте місце та входить до групи регіонів-«переслідувачів лідерів» (8-10 місце).

ОСГ Хмельницької області в 2011 році у структурі сільськогосподарського виробництва мають частку понад 50%, що більше на 2,4 %, ніж в середньому по Україні (табл.1). У виробництві таких культур, як картопля, овочі, плоди та ягоди частка ОСГ складає 99,3%, 94,7%, 91,0% відповідно (рис.1). Одним із основних джерел забезпечення сільського населення продуктами харчування було і залишається особисте підсобне господарство.

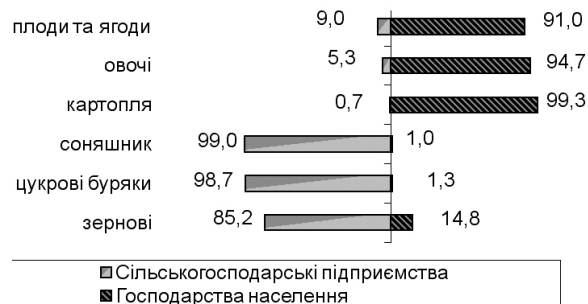


Рис.1. Розподіл виробництва основних видів продукції рослинництва за категоріями господарств у 2011 році (відсотків).

У результаті реформування на селі та розпаювання збільшилась кількість техніки у володінні господарств населення. Так, на початок 2012 р. господарства населення мали 8071 трактор (на 3,2% більше, ніж на початок 2011р.), 950 зернозбиральних комбайнів (на 8,8% більше), 3428 вантажних та вантажно-пасажирських автомобілів (на 0,6% менше), крім того, 5014 міні-тракторів і мотоблоків (в 2,2 рази більше). Технічне забезпечення є важливим важелем у вирощуванні сільськогосподарських культур.

У господарствах населення, як і в попередні роки, зосереджена більша частина всіх видів худоби. Проте порівняно з початком минулого року поголів'я великої рогатої худоби, яке утримується в них, зменшилось на 6,7%, корів – на 5,0%, свиней – на 9,6%, птиці всіх видів – на 2,0%, а овець та кіз – збільшилось на 4,7%, проте з 2007 по 2011 рік воно зменшилась на 5,9%. І це зменшення простежується по всіх видах продукції тваринництва, окрім виробництва вовни (на 7%) та меду (на 0,4%). Так з 2007 по 2011 рік кількість голів в ОСГ Хмельницької області скоротилось на 24 тис голів (або на 12,0%). Відповідно скоротилось виробництво молока на 38,1 тис. т (або 7,3%). Такі тенденції зберуться і на майбутнє, оскільки закупівельна ціна молока низька, а можливостей для налагодження сучасних господарств вирощування ВРХ у селян немає.

Стабільним залишається лише виробництво меду, а в порівнянні з 2005 роком, у 2011 році збільшилось на 39,3 тис. сімей бджіл (на 16,3%).

На кінець 2011 року в області нараховувалось 1290 фермерських господарств, що на 23 господарства (1,8 %) більше, ніж на кінець 2010 року. Питома вага сільгоспугідь фермерських господарств у загальній площі сільгоспугідь області складає 8,1%. Тенденція збільшення фермерських господарств в області почала свій відлік з 2008 року. У володінні та користуванні цих господарств знаходилось 119,1 тис. га сільськогосподарських угідь. Площа сільськогосподарських угідь фермерських господарств порівняно з 2007 роком зменшилась на 35,8 тис. га (23,2%), у тому числі рілля – на 35,1 тис. га.

Найбільше фермерських господарств сконцентровано у Старокостянтинівському (124), Волочиському (110), Городоцькому (97), Теофіпольському (95), а найменше – у Летичівському (19) і Шепетівському (29) районах.

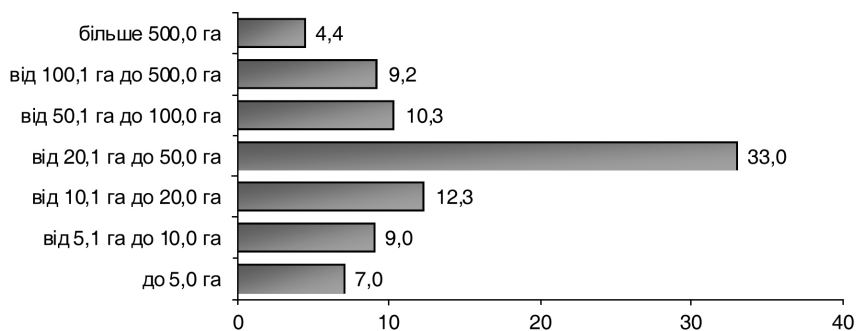


Рис. 2. Розподіл господарств за площею сільгоспугідь у 2011 році (на кінець року, відсотків)

Аналізуючи рис. 2, ми бачимо нерівномірний розподіл господарств за площею сільськогосподарських угідь. Фермерські господарства з площею від 20,1 га до 50,0 га займають найбільше господарств (33%), на другому місці (12,3%) господарства з площею від 10,1 га до 20,0 га сільгоспугідь, а з площею від 50,1 га до 100 га – 10,3% господарств.

Таблиця 2

**Результати сільськогосподарської діяльності фермерських господарств
Хмельницької області у 2007-2011 роках, млн. грн.**

Показники	2007	2008	2009	2010	2011
Чистий дохід (виручка) від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг	208,0	288,1	250,4	326,1	432,9
у т.ч. від сільськогосподарської продукції	185,4	261,3	240,9	310,6	415,7
продукції рослинництва	155,0	215,4	214,1	278,6	351,0
продукції тваринництва	30,4	45,9	26,8	32,0	64,7
Чистий прибуток, збиток (-) від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг	34,5	70,2	37,7	47,1	83,6
у т.ч. від сільськогосподарської продукції	30,2	52,8	35,3	43,7	81,3
з неї					
продукції рослинництва	34,5	50,0	34,8	43,9	75,2
продукції тваринництва	-4,3	2,8	0,5	-0,2	6,1
Рівень рентабельності сільськогосподарської діяльності, %	19,9	30,6	17,7	16,9	23,9
у т.ч. від сільськогосподарської продукції	19,5	25,3	17,2	16,4	24,3
з неї					
продукції рослинництва	28,6	30,2	19,4	18,7	27,3
продукції тваринництва	-12,3	6,5	1,9	-0,6	10,5

Розраховано автором за даними Головного управління статистики у Хмельницькій області

В цілому за 2011 рік фермерами було реалізовано сільськогосподарської продукції власного виробництва – на 450,3 млн. грн. Від продажу продукції рослинництва отримано 351,0 млн. грн. чистого доходу (виручки) або 78% від реалізації усієї сільгосппродукції власного виробництва, продукції тваринництва – 64,7 млн. грн. Загалом, від реалізації сільгосппродукції фермерські господарства отримали прибуток на суму 83,6 млн. грн., рівень рентабельності сільськогосподарської діяльності становив 23,9%, у т.ч. з виробництва рослинницької продукції – 27,3%, тваринницької – 10,5% (табл. 2).

Результати реалізованої продукції (робіт, послуг) малими підприємствами Хмельницької області в цілому наведені в табл.3.

Таблиця 3

**Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) малими підприємствами
у 2007-2011 роках**

	2007	2008	2009	2010	2011
Тис. грн	5390579,2	6271410,8	5631308,6	6080632,6	7816240,0
Відсотків у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг)	28,3	26,2	26,6	27,2	27,3

Отримано за даними Головного управління статистики у Хмельницькій області

Дані таблиці 3 показують тенденцію зростання як абсолютних показників реалізованої продукції (робіт, послуг), так і їх долі у загальному обсязі протягом 2010-2011 років.

Таблиця 4

Рентабельність діяльності малих підприємств (у відсотках)

Види діяльності	Рівень рентабельності (збитковості)				
	2007	2008	2009	2010	2011
Операційна діяльність	7,0	2,8	-1,4	3,2	8,6
Уся діяльність	0,7	-2,2	-6,8	-2,7	5,6

Отримано за даними Головного управління статистики у Хмельницькій області

За даними табл. 4 можна зробити висновок, що як операційна, так і загальна діяльність малих підприємств були збитковими у 2009 році, а найбільшої рентабельності вони досягли у 2011 році.

Таблиця 5

Чистий прибуток (збиток) малих підприємств

Роки	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		Відсотків до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат	Відсотків до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат
2007	20680,5	67,8	224235,2	32,2	203554
2008	-83054,0	63,1	304270,4	36,9	387324,4
2009	-263993,8	60,9	215272,3	39,1	479266,1
2010	-101991,4	58,6	282651,0	41,4	384642,4
2011	306761,0	66,4	628709,5	33,6	321948,5

Отримано за даними Головного управління статистики у Хмельницькій області

Аналізуючи результати таблиці 5, бачимо, що понад 40% малих підприємств Хмельницької області у 2010 році були збитковими, причому фінансовий результат (сальдо) протягом 2008-2009 років був негативним, і досяг позитивного значення лише за підсумками господарської діяльності малих підприємств на селі у 2011 році.

Висновки. 1. Реалії формування підприємницької діяльності в українській економіці свідчать, що цей процес має ряд істотних перешкод: по-перше, реформи, що проводяться, не завжди відповідають рівневі розвитку підприємництва; по-друге, унаслідок домінування умов трансформаційних процесів в економіці відбувається надмірне збільшення невизначеності підприємницької діяльності; по-третє, недосконалість інституційного середовища підприємництва призводить до негативного обмеження свободи підприємницької діяльності.

2. На селі мале підприємництво розвивається під впливом специфічних факторів: відсутність кваліфікованої робочої сили, високий рівень транзакційних витрат, територіальна розосередженість населених пунктів, наявність додаткових ресурсів у вигляді корисних копалин тощо, забезпеченість сільськогосподарськими землями, близькість розміщення відносно рекреаційних зон та інші.

3. В Україні суб'єкти малого підприємництва залишаються основними виробниками сільськогосподарської продукції. В структурі малого підприємництва значну

частку займають особисті селянські господарства, що свідчить про незавершеність процесу формування класу фермерів та малих підприємств виробників сільськогосподарської продукції.

4. В структурі несільськогосподарського підприємництва Хмельницької області основною складовою є фізичні-особи СПД, що свідчить про небажання індивідумів створювати юридичні особи через значні адміністративно-правові бар'єри.

5. Програми підтримки малого підприємництва в Хмельницькій області формуються традиційним підходом, без врахування сучасних тенденцій розвитку економічних відносин. Програми не фінансуються в повному обсязі, окрім того не має чітко визначених виконавців і не проводиться аналізу виконання.

Список використаних джерел

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов /А.Смит. – М., 1993. – 483 с.
2. Остапчук А.Д., Вдович В.Г. Мале підприємництво – основа сталого розвитку сільських територій [Електронний ресурс] /А.Д. Остапчук, В.Г. Вдович //Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.

Summary. Research of the state of small enterprises is executed on a village and efficiency of their activity is appraised on the example of the Khmel'nicky area, the ways of overcoming of problems and prospect of development are set.

Key words: small enterprises, market relations, farms, personal peasant economy, small business entities.

УДК : 330.322.011: 348.45 (477)

Свідер О.П., асистент Кам'янець-Подільського національного університету ім. Івана Огієнка

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ПІДПРИЄМСТВА ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Розглядається ефективність використання прямих іноземних інвестицій у господарській діяльності підприємств легкої промисловості на базі матеріалів Хмельницької області.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, легка промисловість, ефективність.

Постановка проблеми. Формування сприятливого інвестиційного клімату є важливою передумовою для активізації залучення прямих іноземних інвестицій на вітчизняні підприємства легкої промисловості. Однак, після надходження іноземного інвестування на промислові суб'єкти господарювання постає інше завдання – забезпечення ефективного використання отриманих капіталовкладень для підвищення прибутковості, ринкової вартості, економічного розвитку підприємств, що у свою чергу, дуже позитивно впливає на інвестиційний клімат та бізнес імідж вітчизняних суб'єктів господарювання легкої промисловості. Тому, за сучасних умов зростання конкуренції та процесів глобалізації проблема ефективного використання залучених прямих іноземних інвестиційних ресурсів набуває актуального значення і потребує реалізації комплексного підходу для її ґрунтовного вирішення в контексті забезпе-

чення стійкого підвищення конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості, прибутковості та економічного зростання підприємств легкої промисловості України.

Стан вивчення проблеми. Дослідженням зовнішньоекономічної діяльності досліджуваного регіону загалом та іноземних інвестицій зокрема займаються М.Войнаренко, Н.Скринник, Л.Бушовська, Т.Плішка, Т.Гільберт, Н.Грипинська, С.Флентін та ін. Однак проблема ефективності використання та впливу іноземних інвестицій на соціально-економічний розвиток регіону залишається слабо висвітленою.

Метою дослідження є аналіз стану залучення прямих іноземних інвестицій на підприємствах легкої промисловості Хмельницької області.

Результати дослідження. Важлива роль легкої промисловості для забезпечення стійкого розвитку національної економіки обумовлена тим, що дана галузь характеризується досить швидкою оборотністю капіталу, а відтак високою часткою доданої вартості (біля 50 %), що забезпечує значущий внесок у формування величини валового національного продукту. Як об'єктивне підтвердження, цьому є той факт, що становлення економіки країн, які є лідерами світових ринків розпочалося саме з випереджаючого розвитку виробництва товарів широкого споживання.

До 1991 р. легка промисловість України забезпечувала близько 50 % потреб Радянського Союзу в текстильній та швейній продукції. Дослідження динаміки обсягів реалізованої промислової продукції протягом 2004–2011 рр. в Україні свідчить досить низьку частку (від 0,7 % до 1,2 %) реалізованої продукції легкої промисловості у загальному підсумку реалізації промислової продукції (рис. 1). Серед основних тенденцій динаміки обсягів реалізованих виробів легкої промисловості слід зазначити про початок зниження з 2003 р. питомої ваги товарів легкої промисловості у загальному підсумку промислової продукції. Однак, найбільш разючим є той факт, що незважаючи на економічну кризу, що розпочалася у 2008 р. частка реалізованої продукції підприємств легкої промисловості тоді становила 0,9 % на відміну від 0,7 % аналогічного показника за підсумками 2011 р., як уже посткризового періоду функціонування економіки України (рис. 1).

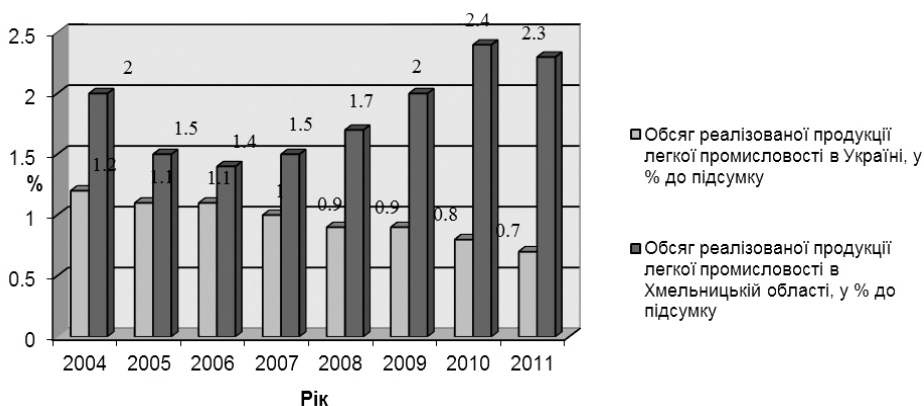


Рис. 1. Динаміка структури обсягів реалізованої продукції легкої промисловості в Україні та Хмельницькій області за 2004–2011 рр.

Джерело: побудовано на підставі [1,2]

Аналітичне дослідження діяльності підприємств легкої промисловості Хмельниччини за 2004–2011 рр. свідчить про наявність дещо нестійкої тенденції поступо-

вого нарощення обсягів реалізованих товарів легкої промисловості у загальному обсязі реалізованої промислової продукції суб'єктів господарювання області. Так, незважаючи на початок економічної кризи у 2008 р. динаміка реалізації товарів підприємств легкої промисловості Хмельницької області характеризувалася зростанням аж до початку 2011 р., протягом якого спостерігалася незначне зниження (0,1 %) обсягів реалізованих виробів легкої промисловості у загальному підсумку реалізованої продукції суб'єктів господарювання області (рис.1, 2). У цілому ключовим завданням функціонування підприємств легкої промисловості Хмельницького регіону є забезпечення стійкого підвищення ефективності їх діяльності для зростання інвестиційної привабливості та прибутковості суб'єктів господарювання.

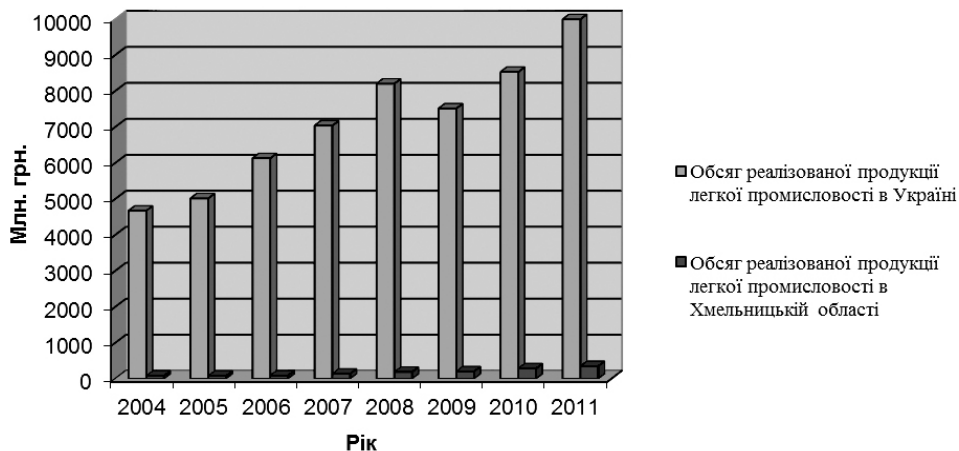


Рис. 2. Динаміка обсягів реалізованої продукції легкої промисловості в Україні та Хмельницькій області за 2004–2011 рр.

Джерело: побудовано на підставі [1,2]

З проведеного аналітичного дослідження господарської діяльності підприємств легкої промисловості України та Хмельницької області зокрема, можна чітко визначити основну проблему їх функціонування, яка полягає в недостатності наявних фінансових ресурсів для забезпечення підвищення ефективності діяльності та рівня рентабельності суб'єктів господарювання легкої промисловості. Вважаємо, що найбільш раціональним шляхом вирішення зазначеної проблеми є підвищення інвестиційної привабливості підприємств легкої промисловості з метою зростання обсягів залучених прямих іноземних інвестицій (ПІІ) та забезпечення ефективного їх використання, як ключова передумова зростання прибутковості та ринкової вартості суб'єктів господарювання.

Зважаючи на не дуже сприятливий інвестиційний клімат в Україні пряме іноземне інвестування (акціонерний капітал) у вітчизняні промислові підприємства характеризувалися позитивною динамікою зростання надходження інвестицій, як в масштабах України так і Хмельницького регіону українських промислових суб'єктів господарювання, як привабливих об'єктів для залучення прямих іноземних інвестицій (табл. 1).

Так, протягом 2006–2012 рр. величина прямих іноземних інвестицій, які було вкладено в промислові підприємства України характеризувалася стабільним поступовим зростанням, за винятком лише 2011 р. за підсумками якого обсяг отриманого

прямого іноземного інвестування дещо знизився лише для промислових суб'єктів господарювання Хмельницької області, що не відобразилося на зростанні загального обсягу прямих іноземних інвестицій в масштабах України (табл. 1, рис. 1, 2).

Таблиця 1

**Стан залучення прямих іноземних інвестицій (акціонерний капітал)
промисловими підприємствами і підприємствами легкої промисловості України
та Хмельницької області протягом 2006–2012 рр.**

Рік	Обсяг залучених ПП підприємств України		Темп зростання (зменшення) обсягу ПП в Україні, %	Обсяг залучених ПП під- приємствами Хмельницької області		Темп зростання (зменшення) об- сягу ПП в Хмельницькій області, %
	млн. грн.	у % до підсумк у		млн. грн.	у % до підсумк у	
Промислові підприємства						
2006	9527,8	100	232,5	39,2	0,41	158,2
2007	10470,3	100	109,9	64,6	0,62	164,9
2008	12421,2	100	118,6	95,3	0,77	147,4
2009	12469,7	100	100,4	99,9	0,80	104,8
2010	13276,4	100	106,5	180,4	1,36	180,7
2011	14034,3	100	105,7	149,1	1,06	82,6
2012	15238,6	100	108,6	150,7	0,99	101,1
Підприємства легкої промисловості						
2006	104,3	100	88,2	0,2	0,22	1,3
2007	126,3	100	121,1	4,4	3,47	2200,0
2008	144,1	100	114,1	5,5	3,83	125,0
2009	141,5	100	98,2	5,2	3,71	94,5
2010	140,9	100	99,6	5,4	3,81	103,8
2011	137,5	100	97,6	5,2	3,81	96,3
2012	139,2	100	101,2	5,3	3,80	101,9

Примітка. ПП – прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал); – дані неможливо розрахувати
Джерело: побудовано на підставі [1,2]

Отже, щодо стану залучення прямих іноземних інвестицій підприємствами легкої промисловості України та Хмельницької області зокрема, то його, на наш погляд, далеко не можна охарактеризувати як достатній, оскільки загальний обсяг прямого іноземного інвестування протягом останніх років (2009 р., 2011 р.) характеризується зниженням внаслідок наявності ряду накопичених нагальних проблем, які потребують раціонального їх вирішення для покращення інвестиційного клімату країни, підвищення інвестиційної привабливості та прибутковості вітчизняних суб'єктів господарювання легкої промисловості.

Висновки та пропозиції. Таким чином, проведене аналітичне дослідження стану залучення та ефективності використання прямих іноземних інвестицій на підприємствах легкої промисловості України та Хмельницької області зокрема, свідчить наявність низки невирішених важливих проблем щодо: 1) поліпшення інвестиційного клімату, як на рівні регіонів так і на загальнодержавному рівні; 2) забезпечення ефек-

тивного використання наявних прямих іноземних інвестиційних ресурсів для підвищення ефективності господарської діяльності, прибутковості та конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості, що сприяє стійкому зростанню інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання; 3) реалізації раціональних підходів до управління прямими іноземними інвестиціями на підприємствах легкої промисловості для забезпечення скорочення терміну їх окупності, підвищення їх рентабельності, грошової віддачі; 4) забезпечення повної мобілізації та реалізації наявних резервів та інвестиційного потенціалу суб'єктів господарювання легкої промисловості для підвищення ефективності використання прямих іноземних інвестицій, зростання рентабельності, платоспроможності та інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств легкої промисловості; 5) проведення ефективної оцінки та адекватного врахування фактора ризику у процесі інвестиційної діяльності підприємств; 6) забезпечення стійкого підвищення ринкової вартості суб'єктів господарювання легкої промисловості.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.
2. Офіційний сайт Головного Управління статистики у Хмельницькій області Державного Комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/>.
3. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2009 рік / За ред. В. В. Скальського. Головне управління статистики у Хмельницькій області. Хмельницький. – 447 с.

Summary. *An efficiency of foreign direct investment in business enterprises of light industry based on material Khmelnytsky region are analyzed.*

Key words: *foreign direct investment, light industry, efficiency.*

УДК 330(574)

Тодорич Л.П., аспірантка Комратського державного університета (Республіки Молдова)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Показана сущность экономической устойчивости предпринимательской деятельности, приводятся показатели получения чистой прибыли и рентабельности ряда сельскохозяйственных предприятий, которые сравниваются с минимальными уровнями, необходимыми для ведения расширенного воспроизводства. Приводятся пути снижения экономической устойчивости на основе обеспечения роста урожайности возделываемых культур

Ключевые слова: *экономическая устойчивость, объем реализации, прибыль, рентабельность, предпринимательская деятельность.*

Постановка проблемы. Как известно, сельскохозяйственные предприятия функционируют в непредсказуемых погодно-климатических условиях. Особенно сложно приходится вести производство продукции в сельском хозяйстве Республики Молдо-

ва, расположенной в зоне неустойчивого (рискованного) земледелия. В связи с этим возникают проблемы не только обеспечения достаточно стабильной экономической устойчивости, но и выработки мер по достижению определенного уровня эффективности производства, необходимой для ведения по меньшей мере простого воспроизводства.

Анализ последних исследований. Изучение вопросов устойчивости деятельности предприятий показало, что исследования в данной области ведутся достаточно интенсивно, но внимание ученых сосредоточено преимущественно на финансовых ее аспектах.

Категория «устойчивость» – междисциплинарная, применяется в различных науках и исследованиях. Слово «устойчивость» образовано от слова «устой», что означает «прочно укоренившаяся традиция, основополагающее начало, основа чего-либо» [3].

Ряд экономистов таких как А. Смит, А. Маршалл, Д. Кейнс рассматривали понятие устойчивости с позиции теории максимизации прибыли, устойчивое состояние предприятия – такое его состояние, при котором оно способно поддерживать прибыль на заданном уровне [2].

Ныне в научной литературе нашло широкое применение такое понятие как «экономическая устойчивость». Однако в экономической литературе пока не выработано единого мнения по таким категориям, как «устойчивость», «устойчивое функционирование», «экономическое равновесие», «экономическая устойчивость предприятия» [1].

Цель статьи – обеспечить преподавателей и студентов высших учебных заведений, а также руководителей и специалистов предприятий методикой оценки экономической устойчивости предпринимательской деятельности и поиска путей ее повышения.

Изложение основных результатов исследований.

Процесс исследования устойчивости предпринимательской деятельности сельскохозяйственных предприятий следует проводить, имея ввиду, что она достигается под влиянием непредсказуемых колебаний погодных условий. Исходя из этого, устойчивым следует считать такой вариант развития сельского хозяйства, который сохраняя колебания объемов производства в отдельные годы, обеспечивает уровень чистой прибыли в среднегодовом исчислении достаточный для ведения по меньшей мере простого воспроизводства.

Учитывая, что объемы чистой прибыли зависят преимущественно от полученной прибыли от основной деятельности, важно обеспечить максимум прибыли от реализации выращенной продукции растениеводства и животноводства. В условиях АТО «Гагаузия» объем валовой прибыли от реализации продукции в сельскохозяйственных предприятиях на 91% обеспечивается реализацией продукции растениеводства. В связи с этим важно выявить какой объем прибыли должен обеспечить каждый гектар земли в обработке, чтобы предприятие сохраняло экономическую независимость.

В структуре товарной продукции растениеводства доминирующее положение занимают 5 ведущих культур: зерновые и зернобобовые культуры, подсолнечник, озимый рапс, табак, фрукты и виноград. Их доля в структуре реализованной продукции составила в среднем за 2001-2011г.г. 72,2%, а в объеме реализации продукции растениеводства достигла 94,7%, доля прибыли соответственно – 76,8% и 96,8%. Таким образом, очевидна доминирующая роль ведущих культур в экономике сельскохозяйственных предприятий АТО «Гагаузия».

Так как в экономике сельского хозяйства АТО «Гагаузия» продукция растениеводства занимает более $\frac{3}{4}$ выручки от реализации, рассмотрим состояние эффективности отрасли и выявим уровень рентабельности ведущих культур за последние 11 лет (табл. 1).

Таблица 1

Показатели уровня рентабельности реализации ведущих культур в АТО «Гагаузия» за 2001-2011 г.г. (%)

Год	Зерновые всего	Зерновые без кукурузы	Кукуруза	Подсолнечник	Виноград	Рапс
2001	32.7	43.2	-15.3	59.8	9.2	
2002	-0.3	1.4	-8.3	49.8	70.8	
2003	1.1	-12.1	12	39.9	97.8	
2004	11	12.7	6.4	39.3	48.2	
2005	-0.4	1	-4.8	35.4	33.1	
2006	0.5	5.7	-23.1	9.4	10.5	
2007	12.4	11.3	25.3	-9.2	-0.4	
2008	34	35.4	23.3	25.9	-0.4	72.9
2009	-19.6	-22.8	2.5	9.6	-6.5	11.8
2010	27.2	25.4	35.5	131.6	-10	61.3
2011	41.4	41.6	41	87.2	34	82.4
в среднем	12,5	45,8	34,2	59,0

Разработано по данным Управления сельского хозяйства АТО «Гагаузия»

Несмотря на низкую эффективность использования 70% пашни при возделывании зерновых культур, за последнее десятилетие же была обеспечена рентабельности отрасли растениеводства в среднегодовом исчислении на уровне 19,5%. Это было достигнуто за счет посевов подсолнечника и семенных культур, наращивания объемов поставок столового винограда, а также внедрением в производство новой для нас культуры – озимого рапса.

Рассмотрим основные показатели реализации ведущих культур автономии за последние 5 лет (табл.2). Данные таблицы показывают, что наивысший уровень рентабельности среди ведущих культур автономии в среднем за 2007-2011г.г. был обеспечен при реализации озимого рапса (59,0%) и подсолнечника (54,5%), а при реализации фруктов, винограда и зерновых культур – соответственно лишь 0,1, 3,4 и 18,0%. В среднем по совокупности ведущих культур за указанные годы этот показатель составил 24,2 %.

Таблица 2

Показатели реализации ведущих культур в АТО «Гагаузия» в среднем за 2007-2011 г.г.

Наименование культур	Объем реализации, тыс. лей	Прибыль, тыс.лей	Рентабельность, %	Площадь га	Прибыль, лей/га
Зерновые	111617,4	17038,4	18,0	40514,0	421,0
Подсолнечник	51576,0	18189,6	54,5	11842,0	1536,0
Виноград	32521,4	1072,4	3,4	5296,0	202,0
Плоды	4842,2	7,0	0,1	1338,0	5,2
Табак	12938,4	3051,0	30,9	410,0	7441,0
Рапс	16309,5	6053,5	59,0	2610,0	2319,0
Итого	226543,0	44201,2	24,2	62010,0	713,0

Разработано по данным Управления сельского хозяйства АТО «Гагаузия»

Расчеты показывают, что для ведения расширенного воспроизводства в условиях автономии необходимо получать в среднем с одного гектара земли прибыли от реализации всех видов продукции более 738 лей, для ведения простого воспроизводства – не ниже 473 лей. В среднем за 2007-2011г.г. фактический выход прибыли с гектара достиг 496лей, что составляет от необходимого уровня для расширенного воспроизводства 67,2 %. Таким образом, сельскохозяйственные предприятия АТО «Гагаузия» испытывают серьезный дефицит финансовых средств для обновления и совершенствования производства.

Исследования показали, что при прочих равных условиях более высокая стабильность производства обеспечивается в тех трудовых коллективах, в которых достигается относительно высокая урожайность возделываемых культур. В подтверждении этому представим фактические данные урожайности зерновых культур в трех соседних хозяйствах Чадыр-Лунгского района за 2007-2011г.г. (табл.3).

Таблица 3

Показатели урожайности зерновых культур в ООО «Кумнук Агро», АО «Техцентр» и СПК «Баурчи Агро» Чадыр –Лунгского района за 2007-2011г.г (ц/га)

Год	ООО «Кумнук Агро»	АО «Тех- центр»	СПК «Баурчи Агро»
2007	23.9	12.9	16.2
2008	31.8	25.7	29
2009	23	14.3	15.9
2010	32.4	21.5	15.8
2011	30	19.7	12.7
В среднем	28.2	19.9	18
Среднеквадратическое отклонение	4.5	5.3	6.4
Коэффициент вариации, %	15.8	26.4	35.3

Выполнено по данным Управления сельского хозяйства АТО «Гагаузия»

Как видно из таблицы, в ООО «Кумнук Агро» урожайность зерновых культур в среднем за указанные 5 лет была выше, чем в АО «Техцентр» на 8,3 ц/га или более чем в 1,4 раза и при этом наблюдается незначительная разница среднегодовых отклонений показателей урожайности (0,8 ц/га или 17,8%). Однако коэффициент вариации в первом хозяйстве составил 15,8 %, что почти в 1,7 раза ниже, чем во втором. В третьем хозяйстве – СПК «Баурчи Агро» – показатель среднегодовой урожайности ниже по сравнению с первым почти в 1,6 раза, но при этом коэффициент вариации выше более чем в 2,2 раза.

Список использованных источников

1. Айдаров И.П. Критерии экологической безопасности агроландшафтов. /Сб. Мат. Междунар. науч. конф. «Наукоемкие технологии в мелиорации». – М., 2005.
2. Гатаулин А.М. Методическое руководство по использованию принципов системного подхода в исследованиях развития сельскохозяйственных культур. -М., 1988. –70 с.
3. Креймер Н.А. Содержание экономического механизма восстановления и развития технического потенциала сельскохозяйственных предприятий // Научный политематический сетевой журнал Кубанского аграрного университета / Экономические науки №6(04), июнь 2004г. [Электронный ресурс] // URL: <http://ej.kubagro.ru/2004/04/25/>

Summary. *The article presents the essence of economic stability of entrepreneurial activity for a number of selected enterprises. It also showcases the net profit data and other profitability data for selected agricultural enterprises which are compared to the minimal levels necessary for conducting expanded reproduction. Finally, the work demonstrates the methods of lowering the economic stability of agricultural enterprises based on provision of the crop yield growth.*

Key words: *economic stability, units of realized sales, sales revenue, profitability, entrepreneurial activity.*

УДК 334.716

Каньоса М.І., к.е.н., професор Кам'янець-Подільського національного університету ім. Івана Огієнка;

Каньоса А.М., к.і.н., доцент Кам'янець-Подільського національного університету ім. Івана Огієнка

ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкривається роль і значення іміджу у діяльності економічних об'єктів і шляхи його формування, вимоги до іміджу керівників підприємств, їх завдання та уміння застосовувати останні у практичній діяльності.

Ключові слова: *імідж, іміджологія, комунікативні зв'язки, сфери економічної діяльності, ефективність економіки, віртуальний світ, реальний світ, лідери бізнесу, керівник підприємства, наблік рилейнз.*

У ринковій економіці особливу роль в ефективності діяльності підприємства, організації, установи відіграє їх імідж, тобто образ, сукупність асоціацій і вражень про них, що формуються у свідомості споживачів і які визначають їх становище на ринку. Від правильного формування іміджу багато у чому залежить подальше функціонування підприємства.

Людина одночасно живе у двох світах: віртуальному й реальному. Тому є ряд ситуацій, в яких нас цікавить саме імідж людини, фірми, в якій вона працює, установи, а не реальність. У ряді галузей саме імідж стає основною інформацією про об'єкт.

Усі сфери економічної діяльності людини спрямовані на виробництво товарів, надання послуг, виконання певних робіт. Їх функціонування неможливе без зв'язку з населенням. Сучасні економічні перетворення, особливо нові, базуються на громадській думці споживачів створеного продукту. Оцінюючи загалом репутацію національної економіки можемо сказати, що громадська думка від неї не в захваті. Отже, у полі формування репутації, престижу бізнесу, що створюють сприятливі умови (надають певним галузям пріоритети тощо) для їх функціонування є імідж.

Набагато серйознішим, ніж нам здається на перший погляд, є питання лідерів бізнесу. Насправді – це виявлення уваги до своїх партнерів з бізнесу, своїх співробітників, своєї аудиторії. Практика знає приклади, коли, при переході в нові умови господарювання, керівники підприємств не змогли втриматися на своїй посаді тому, що мали фізичні вади (розмовляли в ніс, дивилися в бік тощо), а членам колективу на виборах здавалося, що їх зневажають, на них дивляться зверхньо. При цьому певну роль відіграє факт, коли людина хоче відчувати, бачити персональний контроль за діяльністю підприємства. На її думку він виражається у підвищеній увазі до неї з боку керівника підприємства, установи. Керівник, імідж якого не відповідає очікуванням як з боку підлеглих, такі з боку вищого керівництва, не може розраховувати на

довготривалу кар'єру в бізнесі. Зважаючи на це, можемо стверджувати, що імідж – це не тільки і не стільки засіб привернення уваги, як спосіб реагування на вимоги своєї аудиторії, яка хоче сприймати свого керівника саме таким, і зовсім не іншим. Він має бути розумним, привабливим, логічним у своїх діях, якому можна довіряти.

Як стверджує Т.Ю. Лебедева, французький досвід формування образу керівника здійснюється через конструкцію цього образу. Досить часто він складається з протиріч: з одного боку, згідно з принципами Айві Лі, максимум відкритості та мінімум таємниць, з іншого – створюються міфи, бо там, де закінчуються таємниці, там все закінчується. А міфи мають довге життя[2;75]. Тим більше, коли для створення міфу достатньо незначної деталі, аби вона вписувалася в концепцію образу керівника, а його (керівника) команда підтримує правила гри. Разом з тим слід пам'ятати, що іміджем керівника слід постійно займатися, не можна пускати його на самоплив. У науці сформувалися такі магістральні шляхи побудови іміджу керівника: продовження легенди, успіх підприємства під власним іменем, перетворення свого імені в марку («Воронин», «Немиров», «Чернігівське», «Оболонь» тощо), уособлення стабільності розвитку компанії, участь у певних програмах, публікація книги та інше

Досвід західних країн підтверджує, що кожне вище місце, на яке претендує фірма, вимагає від неї значиміших її позицій у масових комунікаціях, бо найбільшу частку інформації ми отримуємо через засоби комунікації.

Цьому сприяє й імідж людини, який формується за двома основними напрямками. З одного боку, це відповідність вимогам каналів масової комунікації, коли потік візуальної інформації вивів на перше місце лідерів споживання, котрі найактивніше використовують саме аудіовізуальний потік і витіснив інші. При цьому враховується все: манера одягатися, вести бесіду, зачіска, погляд, поза, жести, міміка тощо. Все це дасть переважну більшість інформації, яка не дублюється словами.

Враховуючи ці відомості і те, що оцінка співбесідника здійснюється упродовж перших 15-20 секунд, людина робить власні висновки. Іншим напрямком формування іміджу є ті характеристики, котрі аудиторія вважає доцільними: довір'я, авторитет, професійність. У кожному окремому випадку ці характеристики розрізняються, хоча переважний їх загальний співпадає.

Змінюючи імідж Гельмута Коля, спеціалісти з паблік рилейшнз(ПР) заспокоїлися тільки тоді, коли добилися для нього найвищого рівня довір'я, за що міг боротися західний політик. Цього ж має прагнути і кожен бізнесмен. Згадаймо з історії, яку вагу у торгових колах мало слово купця.

Французький досвід підтверджує, що над створенням іміджу слід працювати на «своїй території», перед своїми співробітниками. «Як би часто й на яку тематику не проходили зустрічі з підлеглими, імідж президента фірми формується передусім на його «рідній території» – в компанії. Його внутрішній образ важливий ще й тому, що він може мати надзвичайні резерви як консолідуюча фігура для всіх співробітників. І в цьому змісті може бути суттєво все – від манери поведінки до того, як і скільки разів керівник з'являється перед своїми співробітниками»[2;76].

Іміджологія та ПР найчастіше використовують непрямі методи впливу. Тому завданням спеціаліста з іміджу є створення таких типів новин, якими завжди зацікавиться преса. При цьому сама фірма, особа бізнесмена будуть розглядатися лише опосередковано. Вченого нагородили орденом за відкриття – це є опосередкована інформація про фірму, на якій він працює. Благочинність фірми – знову до читача доходить тільки назва фірми. Причому є чіткі приклади переорієнтації фірм. Наприклад, якщо на Заході заборонили телевізійну рекламу тютюнових виробів, то їх виробники зразу ж почали вкладати гроші в добродійні заходи, у спортивні змагання, в освіту. Практично той же комунікативний результат став досягатися внаслідок робо-

ти на іншому каналі. Як бачимо, вимоги каналу диктують вибір найефективніших форм повідомлень.

Фахівці з PR покликані створити оточення, в межах якого власники й інвестори будуть задоволені поверненням інвестованого капіталу. При цьому ніхто не приховує свої справжні цілі під псевдо-доброзичливі намагання. Вони досягають цієї ж мети тільки за рахунок максимального дотримання інтересів споживача.

Іміджологія і PR у бізнесі США пройшли через важкі для бізнесу 60-70-і роки, коли суспільство почало дивитися на бізнес зверхньо. Дещо з цього наразі відбувається й у нас, коли слово комерсант викликає у населення тільки негативні асоціації. Пройшовши цей складний період, фірми сьогодні ведуть свою справу за PR-модельюванням американських президентів, для яких принципово важливим є не сам зміст майбутніх проектів, а те, яке враження вони справляють на публіку. Ти можеш бути надто розумним, але в суспільстві тебе побачать тільки тоді, коли ти «засвітишся» відповідним чином.

Традиційною сферою створення іміджу у бізнесі стала доброчинність. Це тому, що населення схвально сприймає невірні аспекти не тільки людини, але й організації. Головне застосування доброчинності – підтримка освітніх програм, але це не є характерним для України.

Окремою галуззю PR наразі стали корпоративні фінансові відносини. Їх складність полягає у тому, що окремий вкладник не може контролювати основний капітал. Така можливість є тільки у великих фондів (інвестиційних, пенсійних тощо). Складна ситуація вимагає конкретних результатів від PR-менів, котрі стали виконувати у фінансовій галузі такі завдання:

- рекомендації комунікативної стратегії, що враховують спільну мету;
- визначення відносин до компанії з боку вкладників, урядових чиновників і законодавців, фінансових аналітиків;
- допомога у створенні текстової продукції (листів до вкладників, поточного і щорічного звітів і т.і.);
- досягнення угод про зустрічі, підготовка інформаційних матеріалів для зборів і презентацій;
- підготовка фінансових прес-релізів, відповідей на запити фінансових представництв.

Окрім зовнішніх виділяють і внутрішні завдання, головними з яких є:

- створення атмосфери довіри між службовцем і господарем;
- організація потоків правдивої, відкритої інформації, які мають вільно розвиватися як по вертикалі, так і по горизонталі;
- забезпечення для кожного співробітника задоволення своїм статусом та участю у спільній справі;
- забезпечення безконфліктної роботи;
- створення здорового оточення;
- досягнення успіху для підприємства;
- підтримання оптимізму у відношенні до майбутнього.

Такі гармонійні відносини доцільно підтримувати з допомогою видання журналів у тій чи іншій фірмі. Їх доцільність спеціалісти вбачають у досягненні таких завдань:

- інформувати службовців про цілі і напрямки бізнесу;
- надавати інформацію, необхідну співробітникам для ефективної діяльності;
- допомагати співробітникам у покращенні їх роботи, зростанні її ефективності;
- визначати досягнення та успіхи співробітників.

З цією метою спеціалісти з PR повинні вміти:

- організувати відповідні події для того, щоб зробити вирішальний внесок в утвердження іміджу;
- підтримувати добročинність компанії, вміти готувати друковані та аудіовізуальні матеріали для них;
- очолювати компанії, проекти, вміти замінювати вищих офіційних осіб підприємства на церемоніях;
- відстежувати різноманітні громадські цілі для визначення можливого внеску корпорації;
- допомагати в управлінні, але не керувати, громадськими рухами у розміщенні вкладів корпорації.

На такі цілі спрямовують усне спілкування. Воно особливо важливе, оскільки сприяє залученню особистої участі керівництва, демонструє відкритість організації, дає можливість вести діалог між керівником і персоналом. На різних зібраннях досить серйозної підготовки вимагають поточні та підсумкові збори. Фірма ніколи не повинна мати випадковий імідж. Внаслідок таких зборів вона має постати як сильний, цілісний організм, здатний до виконання будь-яких завдань.

Іміджологія та ПР у відношенні до маркетингу мають виступати у певному взаємозв'язку й взаємопідтримці. Їм слід бути готовими до виконання таких завдань:

- розповсюдження новин, пов'язаних з наданням нових послуг і виробництвом нових продуктів;
- просування на нові ринки продуктів і послуг, що вже випускаються;
- створення сприятливого іміджу компанії;
- вивчення громадської думки про фірму;
- забезпечення висвітлення конференцій, виставок та участі фірми у діяльності торгових палат тощо.

Висновки. Імідж економіки підприємства відіграє надзвичайну роль у її функціонуванні і має на неї неоціненний вплив. Він має нести інноваційний характер, створювати відчуття сили, респектабельності, викликати довіру. Наразі неможливо досягти значних успіхів, якщо не вивчати і не враховувати громадську думку, не впливати на неї.

Як образ товару, послуги, підприємства, фірми, сукупність асоціацій і вражень про них, які формуються у свідомості покупців і які визначають становище на ринку, імідж постійно потребує удосконалення, покращення. Імідж у широкому розумінні цього слова заслуговує на шанобливе ставлення до нього з боку того, чийм він є, і вимагає постійної підтримки.

Список використаних джерел

1. Браун Л. Имидж – путь к успеху. – СПб., 1996. – 325 с.
2. Лебедева Т.Ю. Путь к власти. Франция: выборы президента. – М., 1995. – 360 с.
3. Почепцов Г.Г. Имиджмейкер. – К. – 1995. 428 с.
4. Почепцов Г.Г. Имиджология. М.: Рефл-бук, К.: Ваклер. – 2000. – 768 с.
5. Спиллейн М. Создайте свой имидж. Руководство для мужчин. М., 1996. – 237 с.
6. Спиллейн М. Создайте свой имидж. Руководство для женщин. М., 1996. – 247 с.

Summary. *The article reveals the role and importance of image in the economic institutions and ways of its formation, the requirements for managers' image, their tasks and their ability to apply the latest in practice.*

Key words: *image, imageology, communication links, the scope of economic activity, economic efficiency, virtual world, the real world, business leaders, public relations.*

ВПЛИВ АГРО-ЕКОЛОГІЧНИХ ФАКТОРІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКЕ ВИРОБНИЦТВО

У статті розглядаються деякі проблеми екологічної безпеки сільськогосподарського виробництва у господарствах Хмельницької області та шляхи їх вирішення.

Ключові слова: ефективність виробництва, сільське господарство, екологія, екологічна безпека.

Постановка проблеми. Головним критерієм ефективності виробництва у сільському господарстві, як відомо, є отримання максимального обсягу продукції з кожного гектара землі при найменших витратах засобів виробництва і праці.

Проте, поняття зростання економічної ефективності в сфері сільського господарства має певні відмінності в порівнянні з іншими галузями матеріального виробництва. Ці відмінності полягають, перш за все, в тому, що в сільському господарстві використання трудових і матеріально-технічних ресурсів, всіх технологічних і організаційних досягнень проявляються через використання головного засобу виробництва сільського господарства – землі. Тому поліпшення використання землі, підвищення її родючості являється початковим моментом зростання економічної ефективності сільського господарства.

Постановка завдання. Сьогоднішня екологічна ситуація в Україні свідчить про наявність та подальше загострення багатьох проблем в сфері взаємовідносин суспільства з природним середовищем.

В зв'язку з цим, назріла об'єктивна потреба ув'язати програми розвитку національної економіки з економічно виваженими рішеннями екологічних проблем, створенням еколого-економічної системи ринкових реформ.

Виклад основного матеріалу. В умовах сильної забрудненості навколишнього середовища, біологічної виснаженості більшості сільськогосподарських угідь та нерационального використання природних ресурсів під час аналізу ефективності виробництва повинен розглядатися рівень екологічної безпеки виробничих процесів, а критерій ефективності сільськогосподарського виробництва має полягати у збільшенні виробництва необхідної сільськогосподарської продукції заданої якості при зменшенні суспільно необхідних затрат на одиницю споживчої вартості з урахуванням природоохоронних заходів.

Досліджуючи економічну ефективність поряд з загальноприйнятими показниками слід брати до уваги й показники, що характеризують якість продукції. Підвищення якості продукції дає значний ефект, що відображається у збільшенні валового виробництва та значному зменшенні затрат на виготовлення одиниці продукції.

Однією з основних зон сільськогосподарського виробництва України є Хмельничина. Більша частина сільськогосподарських угідь області знаходиться на схилах (табл. 1).

Таблиця 1

Структура земельних угідь Хмельницької області за рельєфом*

Тип рельєфу	Площа	
	тис.га	%
Рівнина	298,0	23,8
Схили	954,1	76,2
в т.ч.: до 4 ⁰	647,8	51,7
від 4 до 8 ⁰	251,2	20,1
більше 8 ⁰	55,1	4,4
Всього угідь	1252,1	100

* Джерело: Матеріали статистичного управління у Хмельницькій обл. за 2001р., власні розрахунки

За кліматичними умовами, рельєфом, ґрунтовим покриттям, характером геоморфології Хмельницька область входить до числа найбільш еродованих. Площа еродованих земель становить майже 500 тис.га. Розташовані вони на схилах балок та ярів. Причому, сильно змиті ґрунти займають 22,6 тис.га, середньо змиті – 167,5 тис. га, слабо змиті – 280,1 тис.га.

Великий відсоток схилів (76,2%) спричиняє значну шкоду виробництву через збільшення кількості еродованих ґрунтів.

Найбільшою мірою еродовані землі Теофіпольського, Красиловського, Старокопчанського, Старосинявського, Деражнянського, Летичівського, Хмельницького районів – 50-70%, а в деяких господарствах – більше 70%.

В Ізяславському, Білогірському, частині Ярмолинецького і Волочиського районів – 30-50%, в інших районах області – 10-30%.

За таких умов пріоритетність вирощування має віддаватися низько затратним культурам з високою продуктивністю, виробництво яких буде сталим і найбільш адаптованим до агроекологічного потенціалу сільськогосподарських угідь.

Вибір культур повинен ґрунтуватися на таких чинниках як спеціалізація виробництва, існуючий і технологічний потенціал та реальні можливості його відтворення, рівень аграрної культури і традиції господарювання.

Для досягнення позитивного еколого-економічного балансу виробництва сільськогосподарських культур слід враховувати екологічну придатність їх застосування на відповідному агроландшафті (табл. 2).

Таблиця 2

Виробництво сільськогосподарських культур при різній крутизні земель

Крутизна схилу	Рекомендовані культури	Технології виробництва
До 4 ⁰	Всі культури.	Інтенсивні ресурсо-енергозаощаджуючі, звичайні.
4-8 ⁰	Зернові, трав'яні культури. Вирощування просапних не дозволяється.	Інтенсивні ресурсо-енергозаощаджуючі
Більше 8 ⁰	Багаторічні трави під пасовища та сіножаті.	Угіддя виключаються із складу орних земель. Проводиться заліснення сильно еродованих земель в зоні розвитку ярів і балок

Таким чином, у господарствах Хмельницької області пріоритетним є виробництво зерна пшениці, ячменю, гречки та інших зернових і круп'яних культур. Вирощування просапних (цукрові буряки, картопля, сояшник, кукурудза на зерно) відзначається підвищеною екологічною небезпекою і доцільно розвивати у випадку збільшення їх продуктивності, зменшення енерговитрат, дотримання всіх техніко-технологічних умов виробництва.

Однак, товаровиробники не завжди усвідомлюють необхідність визначення екологічних наслідків виробничої діяльності. Спеціалізація аграрного виробництва більшості господарств регіону не відповідає екологічній безпеці функціонування агроландшафтів.

Висновок. Покращення стану економічного та агроекологічного розвитку регіону можливе лише на основі відтворення родючості ґрунтів, росту рентабельності та продуктивності праці, зменшення собівартості продукції. Одним із шляхів досягнення цього є побудова оптимальної структури виробництва, яка б дала можливість повністю реалізувати наявний агроекологічний потенціал та була адекватною існуючим агротехнологіям.

Список використаних джерел

1. Стан навколишнього природного середовища Хмельницької області у 2008р. – Хмельницький, 2009. – №17. – С. 18-50.
2. Шелудченко Б.А. Методологія досліджень екосистем.– Камянець-Подільський: ПДАТУ, 2008.–110 с.

Annotation. The article deals with some problems of ecological safety of agricultural production on farms of Khmelnytskyi district and ways of their solving.

Key words: efficiency of production, agriculture, ecology, ecological safety.

Розділ 3. Актуальні проблеми розвитку фінансів, обліку, аналізу та аудиту в Україні

УДК 657.47:657.37

*Алексєєва А.В., к.е.н., доцент Київського національного
торговельно-економічного університету*

ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА: ФІНАНСОВИЙ ТА ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТИ ОБЛІКУ

В статті розглядаються питання обліку витрат у фінансовому та податковому обліку, ступеня відповідності національного П(С)БО 16 «Витрати» і Податкового кодексу та надання рекомендацій щодо їх наближення.

Ключові слова: витрати, фінансова звітність, податкова звітність.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Аналіз законодавчої та нормативно-правової бази з оподаткування однозначно свідчить про те, що податковий облік перетворюється у самостійну управлінську функцію. Разом з тим паралельно існує фінансовий облік, який переслідує інші цілі. У визначенні фінансового результату і бази для оподаткування податком на прибуток важливою складовою є витрати. Не зважаючи на те, що автори Податкового кодексу декларували зближення правил ведення обліку за ПК та П(С)БО, зробити повністю цього не вдалося.

У зв'язку з цим актуальними є дослідження в напрямку створення методологічного і методичного інструментарію щодо обліку витрат у фінансовому та податковому обліку.

Результати дослідження. Джерелом для формування показника «витрати» як у фінансовому, так і у податковому обліку є первинні документи, в яких реєструються факти господарської діяльності підприємства.

З метою оподаткування на практиці використовують різні підходи до обліку витрат:

- поза балансом (цей метод передбачений в комп'ютерній системі 1С);
- побудова робочого плану рахунків з виділенням окремих субрахунків другого, третього і т.д. порядків, які скоординовані з окремими рядками податкової декларації з податку на прибуток. При цьому виділяються аналітичні рахунки, на яких узагальнюються витрати, що зменшують об'єкт оподаткування, та які не зменшують цього об'єкту.

У відповідності до П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників) [1].

За Податковим кодексом витрати – це сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних для провадження господарської діяльності платника податку, в результаті яких відбувається зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, внаслідок

док чого відбувається зменшення власного капіталу (крім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником) [2].

Класифікація витрат підприємств та їх склад з метою ведення фінансового обліку регламентовані П(С)БО 16 «Витрати» [3].

На практиці виникає чимало розбіжностей між вимогами ПК та альтернативами, що надають національні П(С)БО та МСФЗ. Тому думка, що з метою оподаткування прибутку підприємств достатньо інформації, що міститься на рахунках бухгалтерського обліку для складання як фінансової так і податкової звітності є хибною.

Витрати в податковому обліку поділяються на : витрати операційної діяльності та інші витрати.

Витрати операційної діяльності включають:

- собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг;
- інші витрати (адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати).

Але навіть така класифікація, яка наведена у ПК, не відповідає класифікації витрат, яка наведена у декларації з податку на прибуток, де всі витрати поділені на:

- операційні (куди за алгоритмом побудови декларації віднесена лише собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг);
- інші витрати , до складу яких включена і частина операційних витрат (адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати). Операційні витрати виявились «розірваними»: собівартість залишилась у складі операційних витрат, а адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати – у складі інших витрат.

Таким чином, розбіжності між фінансовим та податковим обліком витрат вже на рівні їх класифікації ускладнюють процес формування податкових витрат за допомогою інформації, що міститься на рахунках бухгалтерського обліку.

Негативним моментом, з нашої точки зору, є намагання останнім часом підлаштування фінансового обліку під податковий. Так, була змінена методологія відображення в фінансовому обліку операцій з продажу іноземної валюти.

Яскравим прикладом є ситуація, коли наказом МФУ від 18.03.2011 р. було запропоноване по суті нове визначення собівартості – «Собівартість за прямими витратами». До 06.08.2011 р. за Податковим кодексом до собівартості не включались загальновиробничі витрати. Але і з виправленням МФУ цієї помилки розбіжності у визначенні собівартості залишились. Перелік виробничих витрат в фінансовому та податковому обліку не ідентичний.

Правила бухгалтерського обліку безумовно впливають на показники податкової звітності. Однак, незважаючи на те, що бухгалтерські орієнтири певною мірою підказуватимуть і податкові рішення в порядку формування собівартості, повного збігу даних, звичайно, не буде. Основною причиною є обмеження, встановлені в ПК щодо адміністративних витрат, то перелік їх у фінансовому та податковому обліку дуже близький. В той же час доцільно розбіжності звести тільки до тих, які концептуально впливають з норм податкового законодавства. Так, наприклад, якщо витрати на податки у фінансовому обліку включено до адміністративних витрат, то і у податковому доцільно було залишити у складі адміністративних витрат, а не включати до складу інших операційних витрат.

В той же час головним і в бухгалтерському і в податковому обліку повинно бути, на нашу думку, те, якими є податки за їх економічним змістом. Залежно від виду

податку вони можуть потрапити і до собівартості, і до загальновиробничих, і до адміністративних, і до інших витрат.

Перелік витрат на збут у фінансовому та податковому обліку також дуже близький. В ідеальному випадку до витрат на збут могли б відноситись всі витрати, які зібрані на рахунку 93. Але на практиці це не завжди можливо. Відмінності можливі як за сумами через податкові обмеження, так і за періодом відображення в обліку.

Проведене дослідження дало змогу дійти наступних **висновків**:

1. Вирішення проблеми наближення фінансового обліку витрат з податковим законодавством України можливе шляхом розумного компромісу між бухгалтерською спільнотою і державою в особі податкових органів.
2. Вітчизняний бухгалтерський облік витрат лише умовно може бути поділений на фінансовий та податковий, так як одночасно генерує фактичну інформацію для складання фінансової та податкової звітності.
3. Порядок формування податкових витрат має бути розроблений за внутрішнім регламентом підприємства.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. наказом МФУ від 07.02.2013 р. № 73.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010. № 2755 – IV.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Затв. наказом Мінфіну від 31.12.99 р. №318.

Summary. *In the article the questions of account of charges are examined in a financial and tax account, degree of accordance of national P(Ñ) BECAUSE a 16 «Expense» and Internal revenue code and grant of recommendations in relation to their approaching.*

Key words: *charges, financial reporting, tax accounting.*

УДК 336.225.674:03

Андрейцева І.А., к.е.н., доцент Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

АУДИТОРСЬКІ ПРОЦЕДУРИ ЯК МЕТОДИЧНИЙ ПРИЙОМ АУДИТУ

Розглянуто питання щодо особливостей застосування аналітичних процедур в аудиті. Обґрунтовано їх використання на всіх етапах аудиторської перевірки.

Ключові слова: *аудит, аналітичні процедури, економічний аналіз, методичний прийом.*

Застосування аналітичних процедур дає змогу підвищити якість і скоротити витрати часу на проведення аудиту. Широкі можливості аналітичних процедур зумовили обов'язковість їх використання на всіх стадіях аудиторської перевірки. Згідно з міжнародними стандартами [3] застосування аналітичних процедур є обов'язковими при проведенні аудиту, метою якого є висловлення думки аудитора щодо достовірності фінансової інформації підприємства. Це нововведення в зарубіжній практиці

аудиту мотивовано тим, що аналітичні процедури спрямовують увагу аудитора на можливі суттєві відхилення і достатньо ефективні у визначенні фінансових помилок.

В аудиті широко застосовують прийоми та методи, які не є власне аудиторськими – це передусім прийоми та методи статистики і аналізу господарської діяльності: порівняння, групування, деталізація показників, індекси, елімінування, балансовий, сальдовий тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми, пов'язані з проведенням аналітичних процедур в аудиті, є надзвичайно актуальними, проте їм не приділяється належної уваги у вітчизняних доробках. Окремим питанням застосування аналітичних процедур присвячені праці Ф. Ф. Бутинця [1, с. 346], В. С. Рудницького [4, с. 86], Б. Ф. Усача [5, с. 112] та інших. Натомість, у світовій практиці аналітичні процедури використовуються на всіх етапах аудиту.

Метою дослідження – висвітлення сутності аналітичних процедур та процесу їх використання в аудиті через призму економічного аналізу.

Для більш повного уявлення про аналітичні процедури детальніше розглянемо їх зміст, призначення та характер застосування. При цьому під аналітичними процедурами в контролі ми розуміємо комплексне поняття, яке складається з двох блоків: а) використання аналізу як загальнонаукового методу пізнання; б) використання економічного аналізу як системи спеціальних знань. Аналітичні процедури можуть реалізовуватися у всіх видах практичної діяльності, характер застосування та склад цих процедур диференціюється в залежності від мети та завдань суб'єктів контролю.

Загалом можна виділити наступні завдання, які можна вирішити за допомогою економічного аналізу (як компонента аналітичних процедур контролю) в практичній діяльності:

- отримання системного уявлення про загальний стан підконтрольного суб'єкта (оцінка загального фінансово-економічного стану підприємства, знайомство з характером і обсягами діяльності тощо). Є ефективним найбільш при плануванні контрольного процесу, оскільки дозволяє визначити загальні масштаби діяльності, обсяги та характер контрольних процедур;
- визначення «вузьких місць», шляхом виявлення незвичних тенденцій, різких необґрунтованих змін економічних показників, невідповідності основних залежностей. Слід зазначити, що самі факти різких змін в системі показників не можуть бути доказами недостовірності фінансової звітності (або наявності помилок, порушень законодавства, шахрайства тощо), а лише вказують на ті ділянки, в яких слід детально проаналізувати причинно-наслідкові зв'язки економічних явищ і процесів;
- оцінка можливості отримання впевненості у подальшій діяльності суб'єкта господарювання (підтвердження принципу безперервності діяльності), поряд з іншим, є одним з проявів соціальної орієнтації як практичної контрольної діяльності. Забезпечується розрахунком та оцінкою загальних показників фінансового стану суб'єкта господарювання (коефіцієнтів ліквідності, ділової активності, рентабельності, фінансової стійкості), а також за допомогою спеціальних методик визначення ймовірності банкрутства (Z-модель Альтмана, коефіцієнт Бівера).

В якості аналітичних процедур найчастіше використовують наступні методичні прийоми економічного аналізу: методи вертикального, трендового та порівняльного аналізу, абсолютні та відносні величини, балансового узагальнення, факторний аналіз; регресійний аналіз, аналіз рядів динаміки. В якості основного методу економічного аналізу за допомогою якого реалізуються аналітичні процедури в аудиті визна-

часте порівняння, а також відносні величини. Значна роль належить розрахунку та оцінці відхилень відносних показників, які характеризують фінансовий стан господарської одиниці. Ця тенденція підтверджується і на практиці, причому незалежно від виду та функцій контролюючих органів. Слід відмітити низький рівень використання таких прийомів як факторний аналіз та методів експертних оцінок, що суттєво знижує ефективність як економічного аналізу, так і результатів контрольних процесів в яких він використовується. Використання прийому порівняння також має свою специфіку, пов'язану з вибором бази порівняння. Контрольні функції, які виконують органи Фінансової інспекції України; участь у формуванні дохідної частин бюджету органів ДПС, і похідна необхідність визначення ступеня виконання встановлених планів зумовлює значний відсоток використання представниками цих органів порівняння фактичної інформації суб'єкта господарювання з прогнозами та передбачуваними результатами. Відносно низький відсоток використання у якості бази порівняння аналогічної галузевої інформації (від 10 % до 25 %) не може свідчити про незадовільну результативність такого порівняння, а пояснюється низьким рівнем довіри до якості середньогалузевих або аналогічних галузевих даних.

В організаційному аспекті здійснення аудиту передбачає наступні стадії: підготовчу, організаційну, технологічну та результативну. Здійснення економічного аналізу у якості аналітичних процедур при обов'язковому аудиті є невід'ємним атрибутом на підготовчій та організаційній стадіях (попередня оцінка фінансового стану клієнта для обґрунтування рішення про співпрацю, з метою визначення характеру, часу і обсягу інших аудиторських процедур), і результативній стадії (для загальної оцінки фінансового стану, в тій частині, яка включається до аудиторського висновку). Технологічна стадія у випадку обов'язкового аудиту більш пов'язана з реалізацією іншого компонента аналітичних процедур – економічного аналізу як способу мислення, аналізу як загальнонаукового методу, порівняльними процедурами різного характеру. Якщо договором передбачено ініціативний аудит або здійснення аналізу як послуги – економічний аналіз реалізується на всіх стадіях, включно з технологічною.

Застосування економічного аналізу є обґрунтованим на всіх етапах контрольної діяльності, проте, найбільш важливим дослідники визначають його застосування на етапі планування. На практиці, для ознайомлення з бізнесом клієнта, оцінки масштабів та обсягів роботи в процесі планування аудиту лише 55 % опитаних практикуючих аудиторів застосовують аналітичні процедури. Причому, як правило, вони зводяться до розрахунків та оцінки наступних показників: коефіцієнтів ліквідності, фінансової стійкості та показників рентабельності.

Досліджуючи сутність аналітичних процедур в контролі ми дійшли висновку, що економічний аналіз застосовується при їх реалізації в будь-якому виді практичної діяльності, пов'язаній з виконанням контрольних функцій. Аналітичні процедури це комплексне явище, яке передбачає використання економічного аналізу в двох проявах – як способу мислення при вивченні економічних явищ і процесів (пізнання дійсності) та економічний аналіз як сукупність спеціальних знань (галузь наукових знань). Забезпечення ефективності зовнішнього контролю та його соціальна орієнтація (як об'єктивна передумова розвитку сучасного суспільства) передбачає уніфікацію аналітичних процедур як способу реалізації економічного аналізу в контролі.

Висновки. Інтеграція економічного аналізу та контролю, їх складні міжпредметні зв'язки зумовлюють взаємопроникнення методичного інструментарію. Використання методик економічного аналізу притаманне всім видам контрольної діяльності, в тому числі й аудиту. Відмінність використання аналітичних методик в аудиті проявляється в тому, що вони можуть застосовуватись в процесі аудиту, а також можуть

бути заключним результатом у вигляді окремої консультативної послуги. В результаті адаптації теорії аудиту до особливостей вітчизняної практики поняття «аналітичні процедури» в аудиті характеризує використання методів економічного аналізу для вирішення конкретних питань, які виникають при здійсненні аудиторської діяльності. Значні контрольні можливості методу економічного аналізу роблять його дієвим інструментом підвищення ефективності не тільки аудиту, а й будь-якого процесу, який має контрольні функції. Розглядаючи реалізацію економічного аналізу в практичній контрольній діяльності виходимо з того, що характер, змістовне наповнення та результат застосування окремих аналітичних методик та їх сукупності не залежить від того, як його називають: економічний аналіз, аналітичні розрахунки, аналітичні процедури тощо. Під аналітичними процедурами в аудиті розуміємо комплексне поняття, яке формується з двох блоків:

- а) використання аналізу як загальнонаукового методу пізнання;
- б) використання економічного аналізу як системи спеціальних знань.

Аналітичні процедури можуть реалізовуватися у всіх видах практичної діяльності, характер застосування та склад цих процедур диференціюється в залежності від мети та завдань суб'єктів контролю.

Методична сторона застосування економічного аналізу в аудиті, пов'язана з проблемами основою з яких, є орієнтація на фінансову звітність як основне джерело інформації для аналітичних досліджень (що визначається відносною доступністю та публічністю останньої), яка зумовлює використання на її основі даних системи показників для характеристики фінансового стану суб'єкта господарювання. Наявність значної кількості показників, які можуть використовуватися для оцінки майнового і фінансового стану суб'єктів господарювання, існування ряду підходів до їх класифікації й, що найголовніше, до їх розрахунку створює широкі можливості для маніпулювання результатами проведеного економічного аналізу, представлення фінансового стану підприємства на тому рівні, який вигідний суб'єкту контролю або замовнику економічного аналізу як консультативної послуги, відсутність встановлених методик унеможливує здійснення економічного аналізу на практиці. Питання систематизації та удосконалення методики економічного аналізу фінансового стану суб'єктів господарювання глобальне і є темою багатьох наукових дискусій. Створення умов для використання економічного аналізу як в контрольній діяльності, так і в якості інструменту управління вимагає стандартизації аналітичних методик, основою для якої може стати оцінка можливості отримання впевненості у подальшій діяльності суб'єкта господарювання (підтвердження принципу безперервності діяльності).

Список використаних джерел

1. Бутинець Ф. Ф. Аудит: [підруч. для студ. спец. «Облік і аудит» вищих навчальних закладів; 2-ге вид., перероб. і доп.]/ Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 672 с.
2. Дорош Н.И. Аудит: теория и практика/ Н.И. Дорош. – К.: Знання, 2006. – 495 с.
3. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики / пер.з англ. – К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «СТАТУС», 2010. – 1028 с.
4. Рудницький В. С. Методологія і організація аудиту/ В. С. Рудницький. – Тернопіль: Економічна думка, 1998. – 192 с.
5. Усач Б. Ф. Аудит: навч. посіб. / Б. Ф. Усач; [2-ге вид.]. – К.: Знання-Прес, 2003. – 223 с.

Summary. *A question is considered in relation to the features of application of analytical procedures in an audit. Grounded their use on all stages of public accountant verification.*

Key words: *audit, analytical procedures, economic analysis, methodical reception.*

CONTROLLING AS A TOOL FOR EFFECTIVE BUSSINES MANAGEMENT

Introduction. *The success of the actions taken in the process of business management, largely depends on the experience and accuracy of the decisions made by policymakers, these however are subject to certain economic exposure.*

Economic risk is permanently inscribed in the functioning of any business. In extreme cases, the taken risk is reflected in the bankruptcy. Therefore, policymakers have been looking for better and more effective management and control tools of business.

Traditional reporting refers to the past, not responding to the nowadays demands of the competitive market. So that more and more enterprises are keyed up for transforming their organizational structures to implement appropriate management system and to adapt to the new market conditions. Controlling is designed to provide the necessary information for bussines management, therefore, it has become a response to the expressed needs of enterprises because it meets the requirements for directing the management to react quickly to changes in the operating conditions of enterprises by taking relevant and effective decisions. Simultanenously it extorts orientation of the policymakers to the market and to the customer. Only then, the entire system will be consistent and well-acted, and the customers will be satisfied which allows the enterprise to survive and to continue to multiply profits.

The objective of this compilation is an approximation of issues related to controlling usefulness as a tool for effective business management.

Concept and essence of controlling. Controlling appeared in Europe in the 50's and 60's of the twentieth century. The German and French companies as first, rapidly began to implement controlling and unify its functions and objectives. Only at the end of the twentieth century, development of controlling was also observed in the countries of Central and Eastern Europe. It is worth noting that the idea of controlling is descended from the Middle Ages, when in the fifteenth century the English royal court appointed the position of «Controllour»¹.

Despite the fact that the first time around 1778 the United States, in the central government administration created the organizational window, which was identified with the position of the controller, the real growth of controlling took place in the twenties of the last century, when as a result of the global crisis, U.S. companies have been forced to intensive search for new methods of management. The controller was assigned to the new tasks, not directly related to finances. Then in 1931 the «Controller's Institute of America» was founded and in 1962 as a «Financial Executive Institute» developed «Catalogue of tasks for the controller» including:

- 1) planning,
 - 2) implementation and coordination of the various plans in the enterprise,
 - 3) reporting and interpretation,
 - 4) evaluation and counselling,
 - 5) supervision of tasks completion,
- development of the whole economy researches.²

¹ Por. E. Janczyk-Strzała, *Controlling w przedsiębiorstwie produkcyjnym*, Wydawnictwo CeDeWu, Warsaw 2008, s.11

² Por. J. Goliszewski, *Controlling - system koordynacji przedsiębiorstwa*, Przegląd Organizacji, nr 9 z 1990, s. 16

Controlling is not only associated with planning and running the enterprise. This instrument is becoming a philosophy of business existence, because it forces managers to change the way of thinking by eliminating some measure of uncertainty.

The term «controlling» has its source in English, literally means the same as «control», «controlling». This term also includes concepts such as: controlling, handling, running, decision making, dominion and many others. This concept was created on the basis of financial and went through some transformations. Initially the position, under which the term controlling rose, was called «Comptroller», which expressed the relationship with counting. Due to some changes, especially in connection with the enactment of «supervision» to the scope of this post, was called as controller. Later, the «supervision» was eliminated from the scope of the controlling, but the term remained³.

However, according to J. Grasshoff controlling is carried out in system management coordination by objectives accomplishment guarantee and by planning system, control and information. In the opinion of the author, controlling should be tailored to individual needs of managing directors and take into account the dynamics of activity⁴. M. Chaberka defines controlling in a similar way, claiming that this is the way of business management, so that you can create, within one company, structures of the special supervision with the appropriate matching rules and standards⁵.

H. Bieniok represents a different definition while claiming that controlling, should cover the entire enterprise with the reference to planning the real and financial tasks, costs, to handling its activity, to providing necessary information, also to overseeing and accounting the economic centers of the agreed goals⁶.

Objectives and tasks of controlling in the company. The consequences of the financial changes do not necessarily mean the formation of states that are seen as acceptable or desirable. On the one side, may appear such assets, which the very fact of the appearance, their amount (the amount of dead assets in financial means) and their length of occurrence in the company presents questions. On the other hand, the degree of financial dependence from other operators can increase, which threatens the maintenance of the existing state of independence, and even legal status. In this case, observation of the effects of economic processes and the consequences of decisions that were made or not, must be in terms of changes in general state of finance and economic of the business entity.⁷

Implementing controlling in the company, determine goals and objectives to be met. Typically, this system is designed to streamline processes the company as well as help make difficult decisions. Accordingly specific, desirable and possible to achieve objectives should be set, on which action and analysis of controlling centres are based. To intentions were properly defined, controlling in the company should be orientem to:

- 1) future – decisions making at the moment must take into consideration events that will occur in the future,
- 2) narrow throats – identify narrow throats, the weakest link in the system, not allowing for further intensive development of the company,

³ Por. K. Wierzbiński, *Zarządzanie firmą u progu XXI wieku*, Centrum Szkoleniowo-Wydawnicze Kwadrat, Warszawa 1999, s. 78

⁴ Por. H. J. Vollmuth, *Controlling. Planowanie, kontrola, kierowanie*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2000, s. 15

⁵ Por. M. Chaberek, *Koncepcje logistyczne w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1993, s. 71

⁶ Por. H. Bieniok, *Metody sprawnego zarządzania-planowanie, organizowanie, motywowanie, kontrola*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2001, s. 281

⁷ Por. E. Nowak, *Rachunkowość w controllingu przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1996, s. 119

- 3) market – if the company wants to generate profits must really know its product, customers requirements and know that there may be risks coming from the surroundings,
- 4) client – products manufactured by the company must meet customers needs, without such a condition the company cannot sell its products and this will inevitably lead to the sunset of the company.⁸

In order to determine the controlling tasks, division into two sections was made below:

- section of managerial accounting (costs controlling section),
- financial controller section.⁹

Management accounting section accomplishes functions related to costs management (budgeting and cost control), while financial controller section fulfills functions related to liquidity. With such an organisation of controlling, management accounting is widely understood, which means it covers both, the issues related to the management of costs and liquidity management. It is worth noting that very often controlling department is called the financial controlling department, to make clear that its functions are related to financial management, rather than controlling the production, marketing, commercial or personal.

In controlling department, two the most important posts should be specified: financial controller and main controller of costs. The basic tasks of the main controller and his management accounting section are:

- coordinating, preparing, consolidating of budgets costs,
- product costs budgeting,
- forecasting of financial results and break-even point,
- monitoring of carrying out budget ,
- analysis of product cost per unit deviation ,
- analysis of financial result deviation,
- monitoring of deviatons and reporting about findings to the different sections of management¹⁰

However the basic tasks of the financial controller and his team are:

- operating capital management,
- forecasting and analysing liquidity,
- making pro forma balance sheet,
- analysis of financial ratios.¹¹

It should be pointed out that in small-sized enterprises very often, only one person is responsible for completion of many functions. Controlling tasks are carried out by the Chairman or CFO if so department is separated . In medium-sized enterprises the idea of creation a special controlling department is also given up and controlling tasks are carried out by specialists located in the following departments: economic, financial and management accounting. However, in the large companies controlling function may be accomplished by a few, and sometimes even several posts. Usually it is a multiperson control department directly subordinated to the Director of the company. It is also possible to locate controllers in the particular centers of responsibility or assign them to monitor the implementation of the selected functions.¹²

⁸ Por. K. Kowalska, *Controlling w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej, Dąbrowa Górnicza 2001, s. 10

⁹ Por. Z. Leszczyński, T. Wnuk, *Controlling*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 2000, s. 604

¹⁰ Por. Tamże, s. 610

¹¹ Por. Tamże, s. 611

¹² Por. M. Sierpińska, B. Niedbała, *Controlling operacyjny w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 2003, s. 43 i 44

Summary. *Based on the findings in this development it can be concluded that controlling is a tool for the company to adapt to the changing circumstances of the market game that is underway. Enables policymakers to obtain information about current trends and possible directions of action. Nowadays, the controller is required to represent a holistic point of view, entire and general idea of the possibilities which controlling can give to company. Most of all it allows enterprise to focus on the factors contributing to its success.*¹³

References:

1. Bieniok H., Metody sprawnego zarządzania-planowanie, organizowanie, motywowanie, kontrola, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2001.
2. Chaberek M., Koncepcje logistyczne w zarządzaniu przedsiębiorstwem, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1993.
3. Goliszewski J., Controlling - system koordynacji przedsiębiorstwa, Przegląd Organizacji, nr 9 z 1990.
4. Janczyk-Strzała E., Controlling w przedsiębiorstwie produkcyjnym, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2008.
5. Kowalska K., Controlling w zarządzaniu przedsiębiorstwem, Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej, Dąbrowa Górnicza 2001.
6. Leszczyński Z., Wnuk T., Controlling, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 2000.
7. Nowak E., Rachunek kosztów, rachunkowość zarządcza i controlling, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej in. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 984, Wrocław 2003.
8. Nowak E., Rachunkowość w controllingu przedsiębiorstwa, PWE, Warszawa 1996.
9. Sierpińska M., Niedbała B., Controlling operacyjny w przedsiębiorstwie, PWN, Warszawa 2003.
10. Vollmuth H. J., Controlling. Planowanie, kontrola, kierowanie, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2000.
11. Wierzbicki K., Zarządzanie firmą u progu XXI wieku, Centrum Szkoleniowo-Wydawnicze Kwatrum, Warszawa 1999.
1. Bieniok H., Metody sprawnego zarządzania-planowanie, organizowanie, motywowanie, kontrola, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2001.
2. Chaberek M., Koncepcje logistyczne w zarządzaniu przedsiębiorstwem, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1993.
3. Goliszewski J., Controlling - system koordynacji przedsiębiorstwa, Przegląd Organizacji, nr 9 z 1990.
4. Janczyk-Strzała E., Controlling w przedsiębiorstwie produkcyjnym, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2008.
5. Kowalska K., Controlling w zarządzaniu przedsiębiorstwem, Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej, Dąbrowa Górnicza 2001.
6. Leszczyński Z., Wnuk T., Controlling, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 2000.
7. Nowak E., Rachunek kosztów, rachunkowość zarządcza i controlling, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej in. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 984, Wrocław 2003.
8. Nowak E., Rachunkowość w controllingu przedsiębiorstwa, PWE, Warszawa 1996.
9. Sierpińska M., Niedbała B., Controlling operacyjny w przedsiębiorstwie, PWN, Warszawa 2003.
10. Vollmuth H. J., Controlling. Planowanie, kontrola, kierowanie, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2000.
11. Wierzbicki K., Zarządzanie firmą u progu XXI wieku, Centrum Szkoleniowo-Wydawnicze Kwatrum, Warszawa 1999.

¹³ Por. E. Nowak, Rachunek kosztów, rachunkowość zarządcza i controlling, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej in. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 984, Wrocław 2003, s. 162

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ У СВІТЛІ МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГІВ

У даній статті розглядається динаміка та місце України у міжнародних інвестиційних рейтингах та їх вплив на залучення іноземних інвестиційних потоків.

Ключові слова: *іноземні інвестиції, інвестиційна привабливість, міжнародні інвестиційні рейтинги, інвестиційний імідж.*

Постановка проблеми. На сьогоднішній день іноземні інвестиції можуть стати основою не лише повернення до високих темпів росту виробництва, а й істотного прискорення інноваційного відновлення української економіки. Проте аналіз динаміки і місця України у міжнародних інвестиційних рейтингах на сьогоднішній день потенційним іноземним інвестором не сприяє інвестиційній привабливості, а тільки понижує інвестиційний імідж держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання залучення іноземних інвестицій широко висвітлені в працях таких економістів, як А. С. Музиченка, Г. В. Козаченка, А. А. Пересади, Ф. В. Федоренка, В.Г. Андрійчука, О.Г. Білоруса, Б.В. Губського, В. П. Савчука та інших. У їхніх працях продемонстровано, що саме іноземні інвестиції є рушійним фактором розвитку вітчизняного виробництва та головним механізмом інтеграції національної економіки у світове господарство.

Постановка завдання. Висвітлення та аналіз потенційних можливостей залучення іноземних інвестицій та особливостей покращення інвестиційного іміджу у світлі міжнародних рейтингів є одним із ключових завдань економіки України.

Виклад основного матеріалу. Важливість питання щодо залучення прямих інвестицій в економіку України продиктована стрімким нарощуванням негативних тенденцій в інвестиційному секторі країни (відсутність мотивацій до інвестування, недостатнє нагромадження ресурсів практично усіма основними групами інвесторів, їх відокремленість від сучасних потреб економіки, широкі масштаби відтоку капіталу за кордон тощо). Несприятливий інвестиційний клімат (нестабільна економічна ситуація в країні, уповільнення економічних реформ, високий рівень оподаткування підприємств, зростання злочинів в економічній сфері, низький рівень розвитку інфраструктури, нестабільність законодавства, корупція, низька купівельна спроможність населення, високий рівень ризику) є основною перешкодою у залученні значних інвестицій [2].

Для усунення цих недоліків та з метою заохочення інвесторів працювати в Україні необхідно, перш за все, забезпечити однакові умови діяльності місцевих та іноземних компаній, створити широке поле для чесної конкуренції та ефективно антимонопольне законодавство, гарантоване урядом і правовою системою. Тому, варто зазначити, що врахування результатів рейтингів є вкрай необхідним при розробці і реалізації державної фінансової політики та економічних реформ.

Дані таблиці 1 показують, що у 2011 році в порівнянні з 2008 Україна демонструє різке падіння і регрес у всіх світових рейтингах. Найперше варто відзначити, що у 2011 році Україна – четверта у десятці найгірших світових економік, пропусти-

вши вперед Мадагаскар, Вірменію і Гвінею. Це пояснюється складною системою регулювання, слабким управлінням, невиконанням рішень суду і корупцією. Про незадовільну економічну ситуацію в країні говорять й інші міжнародні організації. Найбільше позицій втратила Україна у рейтингу економічної свободи. За даними дослідження, Україна посіла 164-те місце в рейтингу економічних свобод – 2011 року серед 179 країн світу, опинившись між Узбекистаном та Чадом. Даний показник є останнім серед 43 європейських держав. Причинами падіння індексу економічної свободи в Україні аналітики фонду вважають недосконалу регуляторну політику, втручання уряду, монетарну політику, малий обсяг інвестицій, неврегульоване право власності, корупцію та фінансову політику [3].

Таблиця 1. Аналіз динаміки місця України в міжнародних інвестиційних рейтингах

Міжнародна організація	Назва рейтингу	Місце України в рейтингу				Абсолютна зміна (2011/2008+,-)
		2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	
«Forbes»	Десять найгірших економік світу	-	-	-	4 з 10	включена вперше
World Economic Forum	Індекс глобальної конкурентоспроможності	73 з 131	72 з 134	89 з 133	82 з 144	-9 позицій
Heritage Foundation	Індекс економічної свободи	133 з 157	152 з 167	162 з 179	164 з 179	-31 позиція
Transparency International	Індекс сприйняття корупції	118 з 180	146 з 180	134 з 178	144 з 174	-26 позицій
Institute for Management Development	Індекс конкурентоспроможності економіки	46 з 55	54 з 55	57 з 57	57 з 58	-11 позицій
World Bank	Індекс ведення бізнесу	118 з 179	145 з 176	142 з 178	145 з 183	-27 позицій

Занепокоєння викликає те, що Україна продовжує опускатися в рейтингу ведення бізнесу, знизившись на 3 позиції у 2011 році і посіла 145-те місце із 183 присутніх у рейтингу, розташувавшись між Сирією і Гамбією. Серед країн СНД у цьому рейтингу Україна знаходиться на передостанньому місці, залишивши позаду лише Узбекистан [4]. За індексом сприйняття корупції, Україна посідає 144-те місце, втративши 26 позицій в порівнянні з 2008 роком та 10 позицій в порівнянні з попереднім 2010 роком. Гірші показники у Росії, Таджикистану, Киргизстану, Туркменістану і Узбекистану. Це підкреслює надзвичайно високий рівень корупції серед країн колишнього СРСР. Основними причинами даної оцінки експертів в Україні вважаються проблема недосконалого законодавчого забезпечення; невиконання існуючих законів; неефективність взаємодії елементів системи доброчесності, брак фінансових та людських ресурсів для боротьби з корупцією тощо [5].

Аналіз динаміки і місця України у міжнародних рейтингах накладає свій негативний відбиток на обсяг іноземних інвестицій. Ми можемо констатувати, що обсяги іноземних інвестицій не відповідають потребам і можливостям економіки України. На початок 1996 р. в економіку України залучено прямих інвестицій на суму 897 млн. дол., у 2007 році – 21607,3 млн. дол., а у 2011 році вже 44708,0 млн. дол. (табл. 2).

Таблиця 2. Прямі іноземні інвестиції в Україну за видами економічної діяльності*

	2009 рік		2010 рік		2011 рік	
	млн. дол.	%	млн. дол.	%	млн. дол.	%
Усього	35616,4	100	40053,0	100	44708,0	100
Сільське господарство	813,3	2,3	793,0	2,0	833,7	1,9
Промисловість	12469,7	35,0	13276,4	33,1	14042,6	31,4
Будівництво	1936,6	5,4	2206,0	5,5	2339,2	5,2
Торгівля	3708,5	10,4	4316,6	10,8	4764,5	10,7
Діяльність транспорту та зв'язку	1567,6	4,4	1626,5	4,1	1711,2	3,8
Фінансова діяльність	10496,1	29,5	12431,0	31,0	15059,5	33,7

*Джерело: [1]

Незважаючи на позитивну динаміку, абсолютний розмір прямих іноземних інвестицій не відповідає можливостям і потребам України. Іноземні інвестори ще погано знають ринок капіталу України, а крім того, їх відвертають такі реалії нашого життя, як недосконалість законодавства і часті зміни законів, і постанов, існування тіньового сектора в економіці, корумпованість частини чиновництва.

Висновки. Таким чином, однією з передумов стабільного економічного розвитку країни та її регіонів є формування та підтримка у потенційних інвесторів сприятливого інвестиційного іміджу. Покращення інвестиційної привабливості можна досягнути лише шляхом рішучих, комплексних, прозорих і послідовних ринкових реформ, які дадуть поштовх до нової підприємницької ініціативи, створять конкурентне середовище й дадуть економіці стимул для ефективного розвитку.

Список використаних джерел

1. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Скопенко Н. Прямі іноземні інвестиції в АПК: переваги, недоліки, ризики / Н. Скопенко // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – №2. – С. 58-62.
3. 2011 Index v Economic Freedom. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.heritage.org>.
4. Economy Ratings. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org>.
5. Corruption Perception Index 2010 Results. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2010/.

Summary. *This article examines the dynamics and Ukraine's place in the international investment ratings and their impact for foreign investment flows.*

Key words: *foreign investment, investment attractiveness, international investment ratings, investment image.*

ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА – ВАЖЛИВИЙ ВИД СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВІ, ЙОГО ОРГАНІЗАЦІЯ

У статті розглядаються теоретичні аспекти діагностичного аналізу, виявлення та вирішення за допомогою діагностики проблеми підприємства в сучасних економічних умовах.

Ключові слова: *діагноз, діагностичний аналіз, «дерево проблем», методи діагностики, картотека проблем, етапи діагностики.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання, які характеризуються високою динамічністю зовнішнього та мінливістю внутрішнього середовища, жорсткою конкуренцією особливо необхідним є своєчасне виявлення проблем підприємства та комплексне дослідження причин їх виникнення. Комплексне виявлення економічних проблем підприємства з встановленням їх причин здійснюється за допомогою діагностичного аналізу або діагностичної діагностики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемами стратегічного управління активного і ефективного застосування різних методів, які повинні забезпечити об'єктивність оцінки діяльності підприємства та визначення перспективи його подальшого розвитку присвячені праці таких вчених, як: І. О. Бланк, В. О. Василенко, Л. О. Лігоненко, Н. М. Євдокімова, Г. О. Швиданенко, О. І. Олексюк, П. П. Табурчак, А. Є. Вакулєнко, В. Г. Герасимчук та інші.

Постановка завдання. Метою даної статті є рекомендації щодо організації діагностичного аналізу на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Слово «діагностика» походить від слова «діагноз», у перекладі з грецької означає «розпізнавання, визначення». Слід зазначити, що поняття «діагностика» довгий час було обґрунтовано медициною та означало виявлення окремих відхилень у здоров'ї людини.

Сьогодні поняття «діагностика» в медицині стало означати сам процес дослідження з метою виявити, розпізнати, визначити характеристики людини, що не піддаються виявленню в прямому безпосередньому спілкуванні з нею та стало застосовуватись ще у технічній, політичній, соціальній та економічній сферах [1, с. 352].

Економічна енциклопедія трактує економічну діагностику підприємства як аналіз і оцінку економічних показників роботи підприємства на підставі вивчення окремих результатів, повної інформації з метою виявлення резервів та з'ясування перспектив його розвитку й наслідків поточних управлінських рішень [2, с. 419]. Г.О. Швиданенко визначає діагностику як процес розпізнавання і визначення негативних (кризових) явищ у діяльності підприємства на основі помічених локальних змін, установлених залежностей, а також особливо помітних явищ поточної діяльності підприємства [5, с. 6].

Л. О. Лігоненко розуміє діагностику не тільки як дослідження минулого та теперішнього стану підприємства, а й передбачення ймовірного розвитку ситуації у внутрішньому та зовнішньому оточенні, а її наслідком є обґрунтування заходів щодо удосконалення системи управління, фінансового оздоровлення підприємства та зростання його ринкової привабливості [4, с. 98]. В Україні найбільше використовується по-

няття «діагностики», яке визначене Швиданенко Г.О., оскільки тут діагностику підприємств найчастіше пов'язують з антикризовими процесами, але повніше це поняття характеризує Лігоненко Л.О., тому що воно спрямоване на перспективу з урахуванням внутрішніх можливостей та зовнішніх загроз підприємства.

Діагностичний аналіз здійснюється, як правило, консалтинговими фірмами, але також може проводитись і власними силами, що призведе до менших витрат підприємства.

Організація економічної діагностики здійснюється за допомогою методів. Методи, які використовуються при діагностиці, аналогічні методам, що застосовують у своїй повсякденній роботі керівники підприємства: бесіди з людьми, вивчення документів, участь у нарадах, вивчення статистичних матеріалів, спостереження і порівняння. Найбільш часто використовують такі методи: інтерв'ю, анкетування, аналіз документації, спостереження. Інтерв'ю – найуніверсальніший метод пошуку і збору інформації. Анкетування призначене для виявлення конкретних проблем за допомогою великого кола осіб, що передбачає заповнення картки проблем керівниками усіх рівнів управління підприємством. Аналіз документації – аналізуються звіти про діяльність підприємства. За допомогою спостережень одержують дані, що не фіксуються в документах.

Використання зазначених заходів дозволяє створити картотеку проблем з функціональних і виробничих підсистем підприємства; зробити систематизацію проблем, уточнити з керівниками і фахівцями підприємства, чи дійсно існує та чи інша проблема і чи правильно вона сформульована. Виходячи з цього ми можемо визначити певні фінансові проблеми, проблеми відділу маркетингу, відділу збуту, виробничої підсистеми, проблеми планування, організації, аналізу і контролю та інші, вирішення багатьох з яких найближчим часом, виходячи зі стану справ на підприємстві, спочатку не є можливим.

Основними етапами здійснення діагностики, на нашу думку, є:

1. Підготовчий (ухвалення принципового рішення про виконання діагностики; встановлення завдань діагностики; визначення ресурсного забезпечення здійснення діагностики).
2. Планування часу, ресурсів, бюджету.
3. Формування робочої групи, яка складається з провідних спеціалістів підприємства для здійснення діагностичного аналізу.
4. Збір матеріалів для діагностичного аналізу (збір інформації, формування бази даних, оброблення результатів).
5. Аналітичне оброблення даних. Побудова «дерева проблем», для чого певні проблеми додатково класифікуються за їх належністю до функціональних сфер діяльності. «Дерево проблем» є засобом аналізу вирішення проблем.

Керівництво підприємства, використовуючи «дерево проблем», завжди буде мати чітку планову систему дій з розвитку й удосконалення виробництва і системи оперативного і стратегічного управління ним.

6. Порівняння отриманих результатів з базовими за кожним параметром окремо і за загальним обсягом інформації діагностичного аналізу.
7. Ухвалення рішення про необхідність і пріоритетність можливих управлінських рішень на підприємстві загалом та за окремими напрямками діагностування.
8. Реалізація управлінських рішень.

Діагностичний аналіз підприємства є складним процесом. Оптимальним є здійснення економічної діагностики окремим проектом. Це пов'язано, головним чином з тим, що діагностичне дослідження є обмеженою в часі дією, з визначеним колом виконавців. Діагностичне дослідження, як правило носить періодичний характер. Отже, під проектом діагностичного аналізу підприємства слід розуміти тимчасовий захід, призначений для формування висновку – діагнозу. Саме висновок – є результатом здійснення проекту діагностичного аналізу підприємства, який представляє загальний опис проблем та причин їх виникнення, з подальшим розробленням заходів для уникнення повторення в процесі господарювання.

Висновок. Приєднання України до СОТ потребує від підприємств радикального переосмислення змісту, методів та інструментів управління підприємством. Діагностичний аналіз проблем підприємства, для їх швидкого подолання, стає ще більш актуальним, що дозволить адаптуватися до досконалих конкурентних змін зовнішнього ринкового середовища.

Список використаних джерел

1. Шершньова З. С. Стратегічне управління: Навчальний посібник / Шершньова З. С., Оборська С. В. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.
2. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Академія ; Тернопіль : Акад. нар. госп-ва, 2000-2002.
3. Воронкова А. Е. Діагностика стану підприємства; теорія і практика: Монографія / За заг. ред. проф. А. Е. Воронкової. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 448 с.
4. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретично-методологічні засади та практичний інструментарій / Л.О. Лігоненко – К.: КНТЕУ, 2001.
5. Швиданенко Г.О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства Монографія / Г. О. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2002. – 290 с.
6. Олійник О.В., Мошинський С.В. Економічний аналіз: Підручник для студентів економічних спеціальностей ВНЗ. / За ред. Ф.Ф. Бутинця, 2-ге вид. доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704 с.

Summary. The article deals with theoretical aspects of diagnostic analysis, an exposure and decision is by diagnostics of problem of enterprise in modern economic conditions

Key words: diagnosis, diagnostic analyze, «tree of problem», methods of diagnostics, cart index of problems, stage of economic diagnostics

УДК [33.021:005.521] : 657.62

Городянська Л.В., к.е.н., доцент ДВНЗ
«КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИЙ ЗАХИСТ ПОТЕНЦІАЛУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ

Досліджено особливості набуття інноваційним творінням правового захисту з позиції економіко-правового середовища України. Визначено тенденцію зростання потенціалу інтелектуальних ресурсів на основі аналізу кількості заявок, поданих на об'єкти інтелектуальної власності.

Ключові слова: інтелектуальні ресурси, потенціал, інтелектуальна власність, творіння, промислова власність, інтелектуальний продукт.

Переорієнтація суспільства до економіки знань розпочалася ще у XX столітті та призвела до істотних змін, пов'язаних з інформаційною революцією й поступовою втратою фізичною працею провідного значення. Змінювання у постіндустріальному суспільстві пріоритетів з фізичної праці на розумову, коли особливу значущість набувають сфера послуг та інші види економічної діяльності, потребує дослідження сутності потенціалу інтелектуальних ресурсів, людського потенціалу, трудових ресурсів та інтелектуальної власності. Проблему створення в Україні надійної системи охорони інтелектуальної власності в контексті переходу на інноваційний шлях економічного розвитку всебічно обговорювали на численних парламентських слуханнях, міжнародних науково-практичних конференціях і семінарах. Захист прав на творчі результати інтелектуальних ресурсів належить до стратегічних питань у розвитку нашої держави.

З метою дослідження поставленої проблеми визначимо історичні вехи та ключові документи, пов'язані з розвитком економіко-правових відносин у сфері інтелектуальної діяльності. Так, із прийняттям 20 березня 1883 року Паризької конвенції з охорони прав промислової власності, уперше з'являється законодавчо визначений термін «об'єкт промислової власності». У п. 1 конвенції зазначено, що «об'єктами охорони промислової власності є патенти на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, товарні знаки, знаки обслуговування, фірмові найменування та вказівки про походження чи найменування місця походження, а також припинення недобросовісної конкуренції». Поняття про результати інтелектуальної діяльності уперше з'являється 9 вересня 1886 року із прийняттям Бернської Конвенції про охорону літературних і художніх творів, а також різних видів творчої діяльності у сфері виробництва і науки. Завдяки підписанню 14 липня 1967 року у Стокгольмі Конвенції про створення Всесвітньої організації інтелектуальної власності до обігу вводиться категорія «інтелектуальна власність». У Конвенції зазначається, що до об'єктів інтелектуальної власності належать права на літературні, художні та наукові твори, на результати творчої діяльності у виробничій, науковій і художній сферах. Інститут права інтелектуальної власності традиційно поділяється на авторське право та право промислової власності. Варто зазначити про відсутність в економічній літературі однозначного тлумачення сутності категорій «інтелектуальна власність» та «інтелектуальні ресурси».

Метою статті є дослідження економіко-правових засад захисту потенціалу інтелектуальних ресурсів та виявлення тенденції його розвитку в Україні.

У науковій літературі виокремлюють дві теорії – *теорію виключних прав* та *теорію права власності* або пропріетарну теорію (від лат. *proprietas* – власність). Прихильниками теорії виключних прав є група російських дослідників, серед яких В.А. Дозорцев та ін. Вони вважають «інтелектуальну власність» більш образом, ніж науковою категорією, та пропонують замість неї поняття «виключні права на результати інтелектуальної діяльності та засоби індивідуалізації», які тлумачаться цією групою дослідників як майнові права, до складу яких не включаються особисті немайнові права. Прихильниками теорії права власності є О.П. Сергеев та ін. Вони вважають, що за сутністю категорія «інтелектуальна власність» є правами на результати інтелектуальної діяльності. Поважаючи думку цих економістів, зазначимо, що набуття правового захисту лише окремими об'єктами, які створено в результаті використання потенціалу інтелектуальних ресурсів, та віднесення їх до складу інтелектуальної власності пов'язано із природою інтелектуальних ресурсів, що проявляється в економіко-правовому середовищі України з двох позицій:

- 1) як результат інтелектуальної діяльності трудових ресурсів, внаслідок чого створюються та уперше з'являються на ринку нові продукти, інтелектуальні творіння та інноваційні технології;
- 2) як творчий процес, завдяки якому можуть розроблятися та освоюватися нові інтелектуальні продукти, на об'єкти яких розповсюджується немайнове (особисте) або майнове право.

Вважаємо, що *інтелектуальні ресурси* є сукупністю інтелектуального потенціалу працівників, які створюють продукти інтелектуальної діяльності.

Враховуючи двоїстий економіко-правовий характер «інтелектуальної власності», пропонується тлумачити цю категорію з позиції єдності юридичних та економічних норм і відносин. З метою найбільш повного розкриття, охоплення та відтворення всіх аспектів прояву природи цієї категорії в економіко-правовому середовищі України, розглянемо та узагальнимо спочатку юридичну інформацію. Так, набуття виключного права на результати розумової діяльності людини втілюється в об'єктах інтелектуальної власності. Саме така відмінність з юридичної точки зору відрізняє поняття «інтелектуальна власність», яка уособлює виключні права від «права власності». Право власності є більш широким з усіх речових прав, що включає право власника на володіння, користування та розпорядження своїм майном. До основних юридичних документів, де тлумачиться категорія «інтелектуальна власність», відносять Конституцію України та Цивільний кодекс України. Так, у ст. 41 Конституції України наголошується, що «кожен має право володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю, результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності». У ст. 418 Цивільного кодексу України визначено, що право інтелектуальної власності – це право особи на результат інтелектуальної, творчої діяльності або на інший об'єкт права інтелектуальної власності. Згідно зі ст. 41 Закону України «Про власність» інтелектуальна власність тлумачиться як сукупність певних прав на результати інтелектуальної діяльності. У Великому економічному словнику [1, с. 351] інтелектуальна власність тлумачиться як сукупність правових відносин з приводу володіння, розпорядження та використання продуктів інтелектуальної діяльності, виключних прав на результати творчої діяльності та засоби індивідуалізації. Таким чином, основні відмінності інтелектуальної власності полягають саме в нематеріальному характері її об'єктів та сукупності заходів, які забезпечують охорону виключних прав згідно вимог чинного законодавства.

Розглядаючи сутність інтелектуальних ресурсів, де визначальною рушійною силою є певний потенціал людини, підкреслимо, що він може реалізуватися й набувати форми інтелектуального творіння як об'єкт інтелектуальної власності завдяки законодавчому закріпленню за автором права на інтелектуальне творіння або ні. Наприклад, результати творчої діяльності інтелектуальних ресурсів у науково-технічній сфері можуть визнаватися об'єктами промислової власності. Саме тому, вважаємо, що кількість поданих заявок на об'єкти промислової власності характеризує потенціал інтелектуальних ресурсів. Аналіз статистичних даних [2] щодо динаміки надходжень заявок на об'єкти промислової власності за двадцять років у період з 1993-2011 рр. виявив наступну тенденцію (рис. 1). У період з 1993 по 1996 роки спостерігалось зниження кількості надходжень заявок на об'єкти промислової власності. Починаючи з 1996 р. надходження заявок поступово зростає, та у 2011 р. їх кількість складає 17445, що свідчить про зростання потенціалу інтелектуальних ресурсів.

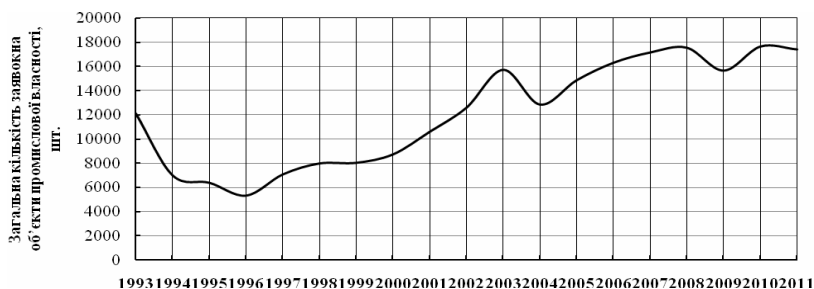


Рис. 1. Надходження заявок на об'єкти промислової власності у 1993-2011 рр.

Висновки. У статті розглянуто потенціал інтелектуальних ресурсів з двох позицій: як процес, пов'язаний із розробкою, освоєнням і розповсюдженням нових інтелектуальних продуктів, та як творчий результат інтелектуальної діяльності, внаслідок чого створюються та уперше з'являються на ринку нові продукти, інтелектуальні творіння та інноваційні технології.

Здійснено економіко-статистичний аналіз надходження заявок на об'єкти промислової власності та охарактеризовано динаміку розвитку потенціалу інтелектуальних ресурсів в Україні за двадцять років.

Список використаних джерел

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – Изд. 3-е, пер. и доп. – М.: Книжный мир, 2010. – 860 с.
2. Офіційний веб-портал Державної служби інтелектуальної власності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sdip.gov.ua/ua/statistic_nadход.html.

Summary. *The features innovative creations gaining legal protection from a position of economic and legal environment of Ukraine. The tendency of increase of potential of intellectual resources is certain on the basis of analysis of amount of requests, given on the objects of intellectual property.*

Key words: *Intellectual resources, potential, intellectual property, creation, industrial property, intellectual product.*

УДК 338. 43

*Качутова А.А., аспирант очной формы обучения, преподаватель
Нижегородского государственного инженерно-экономического
института (Российская Федерация)*

*Сулов С.А., к.э.н., доцент Нижегородского государственного
инженерно-экономического института (Российская Федерация)*

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье проанализировано зернопроизводства в Нижегородской области.

Ключевые слова: *зерно, зернопроизводство, анализ.*

Нижегородская область является достаточно развитым регионом с высоким уровнем развития сельского хозяйства. Нижегородская область обладает крупными запасами земли, что позволяет ей заниматься производством сельскохозяйственных культур.

Таблица 1

**Сравнительные данные по посевной площади зерновых и зернобобовых
в различных регионах Приволжского федерального округа за 2002- 2011 года
(тысяч гектаров)**

Регион	Годы										Темп роста, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Нижегородская область	662,0	571,1	533,4	548,7	573,8	581,9	597,3	592,5	562,5	612,5	92,5
Кировская область	631,6	522,1	495,1	486,1	439,5	398,3	396,0	367,8	327,1	348,7	55,3
Республика Марий Эл	232,5	197,3	184,6	188,7	193,9	171,1	176,4	158,8	140,9	156,2	67,2
Республика Мордовия	445,2	429,5	411,9	398,8	429,1	417,0	426,5	442,5	430,3	443,9	99,7
В среднем по округу	1099,1	963	968,4	962,3	954,3	949,7	1000,3	1020,8	924,8	868,5	79,0

Посевная площадь в Нижегородской области в 2011 году составила 612,5 тыс. га, что на 7,5% меньше чем в 2002 году. По сравнению с соседними регионами в Нижегородской области самая большая посевная площадь зерновых и зернобобовых, но чуть ниже среднего значения по Приволжскому федеральному округу.

Результативным показателем работы зернопроизводящих организаций выступает валовой сбор продукции. Валовой сбор представляет собой объем фактически произведенной (собранной) продукции сельскохозяйственных культур.

Валовой сбор зерновых и зернобобовых в 2011 году в Нижегородской области выше показателей среди других регионов и составляет 1301,8 тыс. т, а наименьший в республике Марий Эл – 289,9 тыс. т (таблица 2).

Таблица 2

**Сравнительные данные по валовому сбору зерновых и зернобобовых
в различных регионах Приволжского федерального округа за 2002- 2011 года
(тысяч тонн)**

Регион	Годы										Темп роста, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Нижегородская область	1032,9	866,0	856,4	1012,8	1165,9	1042,5	1299,3	1432,4	541,5	1301,8	126,0
Кировская область	700,5	736,2	602,1	659,1	566,6	491,5	607,0	706,2	460,2	735,7	105,0
Республика Марий Эл	267,9	275,0	233,5	248,8	210,1	176,9	249,7	279,8	101,9	289,9	108,2
Республика Мордовия	938,0	738,3	631,2	768,0	945,7	908,9	1167,9	1308,4	292,1	1034,6	110,3
В среднем по округу	1798,8	1577	1412,5	1368	1491,6	1594,5	1939,4	1552,3	467,9	1517,3	84,3

В среднем по округу валовой сбор составил 1517,3 тыс. т, что на 215,5 тыс. т больше чем рассматриваемом регионе.

Урожай и урожайность – важнейшие результативные показатели растениеводства.

Таблица 3

**Сравнительные данные по урожайности зерновых и зернобобовых
в различных регионах Приволжского федерального округа за 2002- 2011 года
(центнеров с одного гектара)**

Регион	Годы										Темп роста, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Нижегородская область	17,0	16,0	16,5	18,8	20,5	20,3	22,0	24,4	13,6	21,4	125,9
Кировская область	14,1	14,5	12,6	13,6	13,1	12,6	15,5	19,3	15,7	21,2	150,3
Республика Марий Эл	15,1	14,2	12,8	13,2	11,0	10,4	14,2	17,7	11,1	18,6	123,2
Республика Мордовия	21,7	21,4	16,0	19,3	22,1	22,2	27,4	29,6	15,8	23,7	109,2
В среднем по округу	17,4	17,1	15,0	14,9	16,3	17,8	19,7	19,5	10,0	18,4	105,7
В среднем по РФ	19,6	17,8	18,8	18,5	18,9	19,8	23,8	22,7	18,3	22,4	114,3

Урожайность зерновых и зернобобовых Нижегородской области выше, чем в среднем по округу (21,4 ц/га и 18,4 ц/га соответственно). Средняя урожайность зерновых и зернобобовых по региону -18,4 ц/га, что на 3 ц/га меньше, чем в Нижегородской области. Наибольшая урожайность в республике Мордовия – 23,7 ц, а наименьшая в республике Марий Эл – 18,6 ц/га. Если же смотреть в среднем по РФ, то урожайность в Нижегородской области чуть ниже уровня страны (21,4 ц/га против 22,4 ц/га).

Урожайность, ц/га



Рис.1 Динамика урожайности зерновых и зернобобовых культур в Нижегородской области за 2002 – 2011 годы, ц/га

На рисунке 1 видно, что в течение 10 лет урожайность то увеличивается, то уменьшается. В результате выравнивания динамического ряда урожайность зерновых и зернобобовых культур за исследуемый период было получено уравнение $y=-0,4345x+852,87$, которое показывает, что урожайность культур по Нижегородской

области ежегодно снижается на 0,4345 ц/га. это связано с плохими погодными условиями в 2010 году.

Проведённый нами анализ зернопроизводства в Нижегородской области говорит о положительных тенденциях развития данной отрасли сельского хозяйства. Однако для дальнейшего роста экономической эффективности зернового подкомплекса необходимо продолжать комплексную интенсификацию производства.

***Summary.** killed safety plays a dominant role in the system of safety of company, as it is work with a personnel, shots, and they in any organization primary.*

***Key words:** safety of company, skilled safety, manager, from a personnel, external and internal dangers.*

UDC 336.76

***Yu.M.Kovalenko, Ph.D., Associate Professor**
National University of State Tax Service of Ukraine, Irpin*

THEORETICAL FOUNDATIONS INITIAL PUBLIC OFFERING OF SECURITIES (IPO)

The process to market for new securities. Attention is focused on the stages of the process – the organization of the new issue, underwriting and placement.

***Key words:** IPO, issue, securities placement, underwriter, underwriting.*

Problem. Ukraine has constantly growing interest in the IPO (initial public offering – IPO). On the one hand, excess liquidity is the demand for new investment instruments in the capital market. On the other hand, many domestic companies have passed the stage of formation, found their place in the market and top managers are reassessing business development when the foreground capitalization increase, but do not control over cash flow. Now owners of Ukrainian companies are beginning to realize the necessity of diversification their investments and are willing to share a part of their business in order to be able to acquire assets in other sectors or segments of the financial market. All this creates stable conditions for the mass exodus of issuers in the primary capital market.

Analysis of recent research. IPO Research is extremely important because this perspective is very limited common in western and national scientific sources. Some aspects of IPOs reported in the papers as classics financial opinion (J. Keynes, F. Fabozzi, J. Fischer, M. Friedman et al.) And contemporary scholars and practitioners, including: A. Ivanytska, L. Ilchenko -Syuyva, V. Korneev, P. Krugman, V. Lagutin, T. Mayorova, A. Peresada, J. Sachs, J. Hansen et al.

Objective – coverage of the underwriters, including marketing of new issues of securities (IPO).

The main results of the study. New issue of shares or bonds is called the initial public offering. If the company has never offered its securities for public sale, the following initial placement is called irregular (initial public offerings (IPO), and if it already has shares traded in the market, it is regularly found.

Placement of securities may take the form of public offering or in the form of private placements. If the company decided to release the securities market, using the public offering, it must decide whether this issue is implemented on a guaranteed placement or its implementation will be built on the principle of best efforts. Provided in the case of guaranteed placement issue underwriter will guarantee that the issuer receives a fixed

amount of money no matter will sell all of the securities or not. It does not assume any risk associated with the deployment, and his reward is determined depending on the amount of securities sold. Thus, most companies issuing preferred a contract for guaranteed placement so that the real decisions about character placement issue fell on the underwriter. As a result, only big and least risky issues are placed according to the best efforts principle.

Choosing a contractual offer may be explained by Underwriters have to invest in conducting familiarization inspections of potential issuers of securities, meaning they have carefully analyze all the relevant information about the issuer before its sell securities. Otherwise the bank as underwriter may be deemed responsible for investor losses from the issue placement. As investors realize that the Underwriters bear losses in case of faulty previous acquaintance with the situation, they impressed last desire to Underwrite securities as a result of careful study of the financial condition of the issuer. The latter also prefers higher direct costs for contracting bids to get warranty placing its emission.

A significant problem faced by Underwriters are rating securities that never turned the market. The market value of the securities to the issuer important because it is the appropriate cost of capital of the firm. Therefore, the price should be fair for emitting firms and for the underwriter. For example, if a company sells its securities and the price of the new issue is undervalued, then in order to raise the necessary funds, need to sell more shares scatter revenues of the firm. If the price is too high, the underwriter can not realize the issue at a fixed price and bear the losses.

Typically, initial public offerings suffer from underestimation. Stocks are usually sold to investors at the offer price, which on average 15% lower than the closing price of the shares on the first day of trading. This means that the underwriter knowingly sell shares to investors in just 6/7 of their value.

In deriving the securities market process underwriter relationships with clients through three stages: organizational; Underwrite securities – underwriting, direct placement.

In the new issue of underwriter helps the issuer to justify the possibility of the project, namely to determine: the need for funds to be collected, the type of financing (stocks or bonds), characteristics of the securities (maturity, coupon rate and availability of required reserves and / or fund maturity when the bond issue).

When the decision to issue securities accepted underwriter can help clients prepare official documents for registration of sale. In the event of a public offering, the law requires the registration of a registration statement with the regulator. This statement (preliminary prospectus) contains detailed information about the financial condition of the issuer, its business activity, competitiveness, management company and the experience of its managers, project for which funds are collected, the characteristics of the securities issued by, and information about possible risks. Then print the final prospectus distributed to potential investors.

During registration issue bond underwriter can also: help get credit rating; coordinate bond council; choose transfer agent (registrar of securities) to trade in the secondary market; elect trustee who will see to it that the issuer meets its obligations under contract issues, and coordinate issues printing securities. In the case of shares underwriter agrees the issue of securities quoted on a stock exchange or trade them on the OTC market.

Guaranteed Placement (underwriting) – a process during which the Underwriters guarantee purchase of a new issue of securities at a fixed price. There is some risk between the time they purchase securities of the issuer and the moment of their resale. The risk is that the securities may be sold at a lower price than that at which they bought the underwriter. For regular offerings risk of unforeseen price changes in the market, and at irregular – generally no possibility of even approximate a previous price [1, P. 568]. To reduce price risk by placing any primary issue underwriter form syndicates, together with

other underwriters. Each member of the syndicate is responsible for the placement of shares of securities and, accordingly, for it is part of the commission. Members of the sale shall not be liable for posting but receive a commission for all the papers that they could sell.

Not all Underwriters use the procedure syndicate. There is, for example, the procedure bought deal, launched in 1991, it is the organization underwriter of securities and guarantee their purchase at a fixed price in case of failure of their placement (usually – it bonds and common shares). In this case, the underwriter has the potential issuer to buy a certain number of securities with a certain percentage of income and maturity at a specified price. The issuer, in turn, accepts or rejects the offer.

This occurs when the underwriter buys securities. The main task of the syndicate is selling securities so quickly as possible by offering price. If the securities are not sold for a few days, the guarantee syndicate disintegrates, and its members sell securities at any price. The process is divided into institutional sales and retail sales. The first is the sale of large blocks of securities to institutional buyers, and the second – the sale of securities to individual investors and companies that buy small amounts of securities.

For Ukraine, the upgrade is not pro-one hundred priority development. The most important condition of the transformations in the industry – access enterprises to capital, the lack of which is impossible but to carry out large-scale investment program to update the fixed assets or expansion of production volumes. «Being channel transformation of savings into investments, the financial sector can effectively reallocate resources in favor of those companies, are able to innovate more effectively. Financing of major infrastructure infrastructure projects, which are stemming importance for the economy, although the assumption-proposes government involvement, but is attracting capital by private investors» [2, P.69]. The scale of the required economy investment requires the use not only in national, and international investors. Cooperation with foreign banks and international financial organizations. Institute IPO is just one of the mechanisms, allows companies to attract capital, both domestic and international investors. In this case, the public status allows company subsequently return to market share capital through the sale of additional shares. Considering that many dimensions of holding public were designed to attract investment national resources, advanced institute IPO has systemic importance for the Ukrainian economy. Although the share of capital in total volume of funds raised through IPOs, there is the possibility of using infrastructure of the market securities.

Conclusions. Another decision that must take company intends to guarantee placement of its securities is to determine whether to use the service underwriter for competitive bids when the issuer has publicly announced its intention to sell the securities and collects offers from various traders. An alternative is direct contracts with only one underwriter. In practice, all of which have real choices (in some countries a competitive bid is required by law), choose the path of contractual proposals.

References

1. Пересада А. А. Фінансові інвестиції: підруч. / А. А. Пересада, Ю. М. Коваленко. – К.: КНЕУ, 2006. – 728 с.
2. Рубцов Б. Б. Мировой и российский рынки IPO: анализ тенденций и перспектив развития / Б. Б. Рубцов, А. В. Напольнов // Эффективное антикризисное управление. – 2011. – № 5. – С.60 – 69.

***Анотація.** Досліджено процес виведення на ринок нових цінних паперів. Акцентовано увагу на етапах цього процесу – організації нової емісії, андерайтингу і розміщенні.*

***Ключові слова:** IPO, емісія, цінні папери, розміщення, андерайтер, андерайтинг.*

ПРОЦЕДУРИ АУДИТОРСЬКОЇ ПЕРЕВІРКИ ПРОЕКТНИХ РИЗИКІВ

В статті розкриті процедурні засади аудиту проектних ризиків. Визначені тести на відповідність елементів організації системи управління проектними ризиками, тести на відповідність методологічних концепцій ризик-менеджменту, тести на суттєвість.

***Ключові слова:** аудит проектів, проектні ризики, тести на суттєвість, тести на відповідність.*

Постановка проблеми, її зв'язок з науковими та практичними завданнями. В сучасних умовах господарювання в економіці України спостерігався спад інвестиційної активності, що зумовлено рядом факторів економічного, організаційного та соціального характеру. Інвестиційна діяльність перебуває в умовах невизначеності та ризику, тому інвестори, особливо іноземні потребують об'єктивної та незалежної оцінки інвестиційної привабливості та ризиковості інвестиційних вкладень.

Аудит проектних ризиків крім того, що необхідний при визначенні доцільності реалізації інвестиційних проектів та вибору найоптимальнішого з альтернативних, важливий ще й тому, що забезпечує вітчизняних та іноземних інвесторів однаковими інформаційними умовами та дозволяє оцінити інвестиційну привабливість вітчизняного проектного фінансування. Незалежна аудиторська експертиза проектних ризиків носить комплексний характер, дозволяє виявити можливість настання ризикових подій та вибрати найоптимальніший метод реагування на виявлені ризики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти теорії і практики стратегічного управління, а зокрема і управління ризиками розглянуті в численних працях зарубіжних і вітчизняних вчених. До таких досліджень варто віднести роботи І. Бланка [3], М. Грачової [6], Внукової Н [4], Воронцовського А.В. [5] та ін. Питання пов'язані з аудитом інвестицій, розглядають багато зарубіжних економістів, таких як Дж. К.Робертсон, М.Б. Хірш [1], а також відомі українські та російські вчені М.Т. Білуха [2], Радченко К.І. [9], Рудницький В.С. [10]. Аналіз опублікованих праць свідчить про недостатню розробленість даного питання в організаційно - методологічному спрямуванні. На особливу актуальність заслуговують наукові дослідження з формування нових підходів управління інвестиційною діяльністю суб'єктів господарювання, одним із елементів якої є систематичний і ефективний аудиторський контроль, що дозволяє оцінити досягнення стратегічних цілей компанії та забезпечити систему управління інформацією з оцінки проектних ризиків.

Метою статті є визначення процедурних підходів до перевірки проектних ризиків на етапі аудиторської експертизи інвестиційних проектів.

Виклад основного матеріалу. Аудит інвестиційних проектів – це системний процес накопичення та обробки інформації за допомогою спеціальних методів для встановлення відповідності інвестиційних проектів заданим критеріям, контролю та оцінки результатів їх реалізації. Головною метою аудиторської перевірки інвестиційних проектів є надання впевненості інвестору в прийнятті ефективних інвестиційних рішень та досягнення запланованих показників інвестиційного проекту.

Аудитор оцінюючи доцільність вкладення коштів в інвестиційний проект перевіряє правильність визначення ризику за інвестиційним проектом, оцінює карту проектних ризиків, перевіряє дієвість методів управління ризиками інвестиційного проекту.

Оцінка та аналіз проектних ризиків, а також розробка заходів реагування на їх виникнення здійснюється як на стадії розробки інвестиційних проектів так і на інших стадіях життєвого циклу проекту. Здійснюючи експертизу інвестиційних проектів, незалежні аудитори тестують (перевіряють) зони потенційного ризику, що досліджуються через певні контрольні індикатори (контрольні моменти). У деяких випадках, аудитори можуть запропонувати альтернативний інвестиційний проект, який, на їх думку, є ефективнішим, ніж проект, поданий на експертизу.

Отже, проведення аудиторами експертизи проекту передбачає аналіз альтернативних інвестицій і здійснення паралельного проектного аналізу.

Вивчення прогнозної фінансової інформації аудиторською організацією здійснюється для того, щоб оцінити правильність її підготовки та встановити реалістичність та можливість її використання під час реалізації інвестиційних проектів. Основні зусилля аудитора під час оцінки проектних ризиків на етапі здійснення аудиторської експертизи спрямовуються на тестування зон потенційного ризику, які досліджуються через певні контрольні індикатори (контрольні моменти) [9, ст. 271].

Контрольні індикатори, які досліджуються аудиторами під час оцінки проектних ризиків, можуть бути умовно поділені на три категорії (рис. 1).

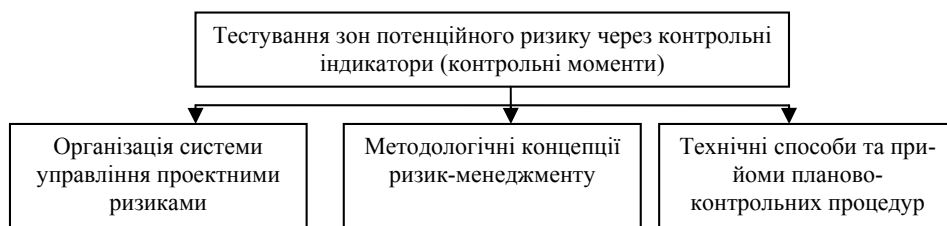


Рис. 1. Контрольні індикатори аудиту проектних ризиків

Інформацію, яка стосується кожної категорії контрольних індикаторів аудитор може отримати за допомогою процедур опитування та аналітичних процедур. Після цього кожен групу контрольних індикаторів доцільно протестувати за допомогою тестів на відповідність і суттєвість.

Отже, на етапі оцінки розроблених інвестиційних програм (бізнес-планів) в частині аналізу проектних ризиків, аудитори можуть застосовувати тести на відповідність, які дозволять отримати інформацію про дотримання принципів, правил, норм, а також виявити помилки та суперечності у системі управління проектними ризиками.

Тести на суттєвість застосовуються для з'ясування ступеня невідповідності виявлених помилок і суперечностей критерію оптимальності, а також дозволяють зафіксувати факти фундаментальної незгоди або невпевненості. Тобто, тестування на суттєвість дозволить аудитору виявити небажані відхилення в оцінці проектних ризиків, а також встановити ступінь важливості тих невідповідностей які були виявлені під час оцінки системи управління проектними ризиками.

Для того щоб дати відповідь на кожне питання аудиторських тестів необхідно застосувати відповідні процедури, які дозволять аудитору отримати аудиторські до-

кази. До основних аудиторських процедур які застосовуються під час оцінки проектних ризиків можна віднести контрольно-діагностичні та аналітичні процедури.

Контрольно-діагностичні процедури використовуються з метою оперативного виявлення та втручання в хід реалізації інвестиційного проекту, та дозволяють здійснювати превентивний контроль та діагностику виявлених загроз реалізації інвестиційного проекту. За допомогою даних процедур, аудитор може визначити найоптимальніші шляхи реагування на виявлені проектні ризики та обґрунтувати необхідність внесення змін в проектну документацію.

Аналітичні процедури застосовуються аудитором під час перевірки кількісної оцінки проектних ризиків. Застосовуючи статистичні методи, методи аналогій та коригування, а також експертних оцінок, аудитор може перевірити порядок визначення ризиковості інвестиційного проекту, а також повноти відображення відповідної інформації в карті проектних ризиків.

Використання тестів на відповідність та суттєвість дозволить аудитору оцінити ступінь організаційно-методичного забезпечення оцінки та виявлення проектних ризиків. Тестування на відповідність слід розпочати з оцінки організації системи управління проектними ризиками, складовими якої є:

- вивчення складу та принципів формування робочої групи, що займається оцінкою проектних ризиків;
- вивчення та оцінка характеру взаємодії підрозділів, які задіяні в процесі управління проектними ризиками;
- оцінка повноти та надійності інформації для управління проектними ризиками;
- дослідження методів оцінки та виявлення проектних ризиків.

Приблизний зміст тестів на відповідність організації системи управління проектними ризиками можна зобразити наступним чином (табл. 1).

Таблиця 1

Аудиторські тести на відповідність елементів організації системи управління проектними ризиками

Питання	Відповідь	
	позитивна	негативна
1. Чи сформовано спеціальну робочу групу для оцінки, виявлення та контролю за проектними ризиками?	<u>Так</u>	Ні
2. Чи розроблено план управління проектними ризиками?	<u>Так</u>	Ні
3. Чи розроблена анкета для ідентифікації проектних ризиків?	<u>Так</u>	Ні
4. Чи розроблена карта проектних ризиків?	<u>Так</u>	Ні
5. Чи визначено перелік основних (передбачуваних чи не передбачуваних) ризикових подій?	<u>Так</u>	Ні
6. Чи передбачено проведення внутрішнього аудиту проектних ризиків?	<u>Так</u>	Ні
7. Чи обґрунтовано доцільність використання методів оцінки та виявлення проектних ризиків?	<u>Так</u>	Ні

Тести на відповідність елементів організації системи управління проектними ризиками містять лише деякі найважливіші питання. Дані тести підлягають змінам та деталізації в ході проведення аудиторської експерти інвестиційних проектів. Наступним кроком тестування на відповідність є вивчення методологічних концепцій ризик-менеджменту (табл. 2).

Таблиця 2

**Аудиторські тести на відповідність методологічних концепцій
ризик-менеджменту**

Питання	Відповідь	
	позитивна	негативна
1. Чи правильно визначені грошові потоки за інвестиційним проектом?	<u>Так</u>	Ні
2. Чи правильно вибрано формулу для дисконтування грошових потоків?	<u>Так</u>	Ні
3. Чи правильно виявлені фактори виникнення проектних ризиків?	<u>Так</u>	Ні
4. Чи правильно оцінено ймовірність настання проектних ризиків?	<u>Так</u>	Ні
5. Чи правильно згруповані ризики за видами, формами виникнення та значущістю для проекту?	<u>Так</u>	Ні
6. Чи правильно вибрані методи оцінки проектних ризиків?	<u>Так</u>	Ні
7. Чи належно обгрунтовано та визначено допустимий рівень ризику?	<u>Так</u>	Ні
8. Чи правильно визначені зони ризику та можливі втрати за проектом?	<u>Так</u>	Ні
9. Чи враховується в проекті фактор інфляції?	<u>Так</u>	Ні
10. Чи є помилки у використанні номінальних і реальних норм доходності?	<u>Ні</u>	Так
11. Чи існують факти несумісності даного проекту з іншими, що реалізуються одночасно?	Ні	<u>Так</u>
12. Чи існують привабливіші проекти з точки зору ризиковості?	<u>Ні</u>	Так

На етапі оцінки системи управління проектними ризиками, аудитор має встановити важливість (суттєвість) тих помилок (невідповідностей) які були виявлені в ході тестування на відповідність. Зміст тестів на суттєвість (табл. 3) визначаються суб'єктивною думкою аудитора та містять інформацію яка дозволяє визначити важливість тих неточностей які були виявлені аудитором, характеру їх впливу на результати реалізації інвестиційного проекту.

Таблиця 3

Аудиторські тести на суттєвість під час оцінки проектних ризиків

Питання	Відповідь	
	позитивна	негативна
1. Чи існує імовірність того, що помилка (суперечність) призведе до втрати очікуваних економічних вигод за інвестиційним проектом?	Ні	<u>Так</u>
2. Чи існує ймовірність того, що інвестиційний проект не буде завершено вчасно за рахунок настання даної помилки?	Ні	<u>Так</u>
3. Чи існує імовірність понесення підприємством значних незворотних витрат внаслідок виявлення помилки?	Ні	<u>Так</u>
4. Чи існує загроза для інвесторів, кредиторів внаслідок помилки (суперечності)?	Ні	<u>Так</u>
5. Чи існує загроза для інвестиційного проекту внаслідок даної помилки?	Ні	<u>Так</u>

Підводячи підсумок викладеному матеріалу, необхідно відзначити, що під час проведення аудиторської перевірки, аудитори мають підходити до вивчення проектних ризиків не як статистичного, незмінного параметру, а як змінного рівень якого можна зменшувати шляхом побудови ефективної системи управління. Тобто, аудитор повинен не тільки зібрати та проранжувати фактори ризику, але і змодельовати процес реалізації проекту; оцінити з відповідною ймовірністю можливість виникнення несприятливих ситуацій; підібрати методи мінімізації їх впливу, а також дослідити порядок поведінки параметрів проекту в ході його реалізації.

Список використаних джерел

1. Аудит Монтгомери / Ф.Л. Дефлиз, Г.Р. Дженик, В.М. Рейлли, М.Б. Хирш. – М: Аудит, ЮНИТИ, 1997.-542 с.
2. Белуха Н.Т. Аудит: Учебник. – К.: «Знання», КОО, 2000. – 769 с.
3. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / Бланк И. А. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
4. Внукова Н. Базова методика оцінки економічного ризику підприємств // Фінанси України. – 2002. – №10. – С. 15-21.
5. Воронцовский А.В. Управление рисками. – Х.: Форт ЛТД, 2004. – 457 с.
6. Грачева М. В. Риск-анализ инвестиционного проекта / Грачева М. В. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 351 с.
7. Про затвердження положення про типовий бізнес-план. Наказ Фонду державного майна України. №301 від 26.05.1994р.
8. Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств: Наказ Міністерства економіки України від 06.09.2006р. № 290 [Електронний ресурс].– Режимдоступу: http://www.chp.com.ua/doc/nakaz_290.htm.
9. Радченко К.І. Аудит стратегічних управлінських рішень, прогнозів та проектів. – Л., 2001 р. – 356 с.
10. Рудницький В.С. Методологія і організація аудиту. – Тернопіль: «Економічна думка», 19998. – 192 с.

Summary. In the articles exposed procedural principles of audit of project risks. Certain tests on accordance of elements of organization of control system by project risks, tests on accordance of methodological conceptions of risk management, tests on importance.

Key words: audit of projects, project risks, tests, on importance, tests on accordance.

УДК 368.5:330.131.5

Кузовенкова Н.В., к.е.н., асистент Кам'янець-Подільського національного університету ім. Івана Огієнка

ТЕНДЕНЦІЇ СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У роботі наведено результати аналізу поточного стану та окреслено основні проблеми розвитку страхування агроризиків в Україні, визначено перелік основних страхових продуктів, що їх пропонують страхові компанії сільгоспвиробникам.

Ключові слова: сільське господарство, ризик, страхова компанія, страховий продукт, страхова премія, страхова сума, франшиза.

Постановка проблеми. Невизначеність, та пов'язаний з нею ризик об'єктивно присутні у будь-якій діяльності людини, у тому числі й економічній. На сьогодні сільське господарство справедливо вважають найбільш ризикоемною галуззю економіки, що пов'язано з рядом особливостей його функціонування. Врахування особли-

востей діяльності сільськогосподарських товаровиробників є необхідною основою для ефективного процесу управління ризиками, що виникають у цій галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні, теорія ризику стосовно сільськогосподарських підприємств знаходиться на початковому етапі свого становлення і потребує ґрунтовних наукових досліджень для подальшого розвитку аграрного ризик-менеджменту. За сучасних умов функціонування сільськогосподарських підприємств найбільш дієвим та ефективним способом мінімізації негативних наслідків від дії ризику є страхування. Над даною проблемою працюють такі вітчизняні вчені, як М. Дем'яненко, О. Гудзь, П. Лайко, С. Навроцький, С. Осадець та інші.

Формулювання цілей статті. Метою статті є висвітлення сучасного стану страхування агроризиків та окреслення можливих шляхів розвитку аграрного ринку України.

Виклад основного матеріалу. Головною метою створення адекватного механізму страхового захисту та розвитку системи агрострахування в Україні є забезпечення фінансової стійкості та стабільного розвитку сільськогосподарських товаровиробників.

В Україні останніми роками відбувається зростання обсягів страхування ризиків, пов'язаних з аграрним виробництвом, проте темпи цього зростання є досить повільними, а сам рівень страхування залишається на низькому рівні. Для зручності дослідження аспектів страхування аграрних ризиків їх розділяють [1, с.38] на дві великі групи: ризики, які можливо застрахувати; ризики, які застрахувати не можливо.

На сьогодні не існує законодавчо визначеного переліку ризиків, що піддаються чи не піддаються страхуванню. Як зазначає О. Гудзь [2, с. 452], страховики України пропонують кілька страхових продуктів сільськогосподарським підприємствам, включаючи окремі ризики, мультиризик, індекс врожайності, град і град-вогонь. В зв'язку з цим, страховики, використовуючи індивідуальний підхід до кожного клієнта, пропонують гнучкі умови страхування [3]. Гнучкість полягає в тому, що страхові компанії не пропонують страхувальникам заздалегідь розраховані страхові продукти, а розробляють їх відповідно до бажання клієнта. Здебільшого при цьому демпінгуються страхові тарифи та інші умови страхування. За таких обставин методика врегулювання та оцінки збитку є індивідуальною у кожній компанії, а, отже, не завжди об'єктивною.

Розглянемо сучасний стан страхування сільськогосподарських підприємств на прикладі страхування урожаю. У 2011 році застрахувало свої посіви майже 10 % господарств на загальну суму понад 2,6 млрд. гривень. За ці послуги селяни сплатили 116,88 млн. грн., але, враховуючи компенсаційні виплати з держбюджету, затрати на страхування фактично становили майже 70 млн. грн. [4].

Із тих господарств, що страхувалися, у середньому одне господарство застрахувало 560 га посівів, на страхову суму 797 тис. грн. і сплатило за це 34 тис. грн., при цьому отримало компенсації близько 14 тис. грн. (таблиця 1).

Величина страхових внесків з розрахунку на одне сільськогосподарське підприємство залишається на зовсім незначному рівні. Її зростання більш ніж удвічі порівняно з 2009 роком не можна визнати достатнім для забезпечення реальності страхового захисту.

Однак середні показники не дають повної картини, оскільки спостерігається значне коливання за регіонами (наприклад, в Хмельницькій та Черкаській областях середня застрахована площа сягала 1336 га та 1017 га відповідно, тоді як у волинській та Закарпатській областях лише 209 га) та за суб'єктами аграрного ринку.

Таблиця 1

**Аналіз страхування урожаю з розрахунку на одне господарство,
яке страхувалося у 2011 році**

Регіони	Припадає застрахованої площі, га	Припадає страхової суми, тис. грн.	Сплачено страхових внесків, грн.	Отримано державної компенсації, грн.
АР Крим	787	490	20124	10036
Вінницька	825	1698	98993	23631
Волинська	209	100	4029	2015
Дніпропетровська	621	579	21239	10297
Донецька	428	344	14463	7329
Житомирська	296	263	13298	6772
Закарпатська	209	956	45522	22750
Запорізька	595	592	24116	11900
Івано-Франківська	416	676	30573	14458
Київська	361	718	33177	14736
Кіровоградська	460	441	18915	8890
Луганська	553	695	28486	15992
Львівська	446	497	28955	12222
Миколаївська	547	547	29144	13637
Одеська	535	528	25308	8681
Полтавська	932	2347	92280	38374
Рівненська	230	185	6804	3390
Сумська	431	313	14362	5758
Тернопільська	352	325	15033	6990
Харківська	883	870	43184	19224
Херсонська	560	427	23728	10981
Хмельницька	1336	3238	89000	33207
Черкаська	1017	1988	77360	34038
Чернівецька	348	321	13082	6398
Чернігівська	796	1355	66716	25040
м. Севастополь	364	236	8570	2933
ВСЬОГО	560	797	34095	14218

Джерело: дані Міністерства аграрної політики України

В середньому страхова сума на застрахований гектар по Україні становила 1311 грн., причому коливання було від 435 до 4580 гривень, а страхові внески на 1 га становили по Україні 58 грн., при цьому коливання було від 19 до 218 грн. (таблиця 2).

Питання, що викликають найбільше дискусій між сільськогосподарськими товаровиробниками і страховими компаніями, залишаються розміри страхових тарифів. Нині тарифи на страхування сільськогосподарських ризиків перебувають у межах від 0,1 до 9,22%. Коливання за регіонами значне. Так за найнижчими тарифами, які не перевищують не перевищують 5% страхувалися господарства Волинської (2,8-5%), Закарпатської (4,5-5%), Донецької області (1,6-4,5), та м. Севастополь (3,62%). На цю обставину вплинуло положення Закону «Про страхування», що розмір компенсації не перевищує страховий тариф 5%. Але незважаючи на це, у 22 областях цей розмір

перевищив 5 відсотків, а у деяких областях, як, наприклад, Харківській (3,5-9,22%), Київській (3,1-9,2%), та Кіровоградській (1-8) розмір страхового тарифу подекуди перевищував 9 %.

Таблиця 2

Аналіз щодо страхування урожаю суб'єктами аграрного ринку у 2011 році у розрахунку на один застрахований гектар

Регіони	Припадає на один гектар страхової суми, грн.	Сплачено за один гектар страхових внесків, грн.	Одержано державної компенсації за один застрахований гектар	Розмір франшизи, мінімальний-максимальний, %	Розмір страхового тарифу, мінімальний-максимальний, %
АР Крим	623	26	13	30-40	3,15-5,7
Вінницька	2059	120	29	14-40	2-6,94
Волинська	478	19	9	20-50	2,8-5
Дніпропетровська	933	34	17	30	1-7,2
Донецька	803	34	17	1,6-60	1,6-4,5
Житомирська	888	45	20	10-70	2,3-6,94
Закарпатська	4580	218	109	20-30	4,5-5
Запорізька	994	41	20	30-50	3,42-5,9
Івано-Франківська	1626	74	35	30	3,1-6,1
Київська	1990	92	41	30	3,1-9,2
Кіровоградська	959	41	19	10-50	1-8
Луганська	1257	52	29	1-50	0,3-6,5
Львівська	1114	65	27	10-70	3,25-7
Миколаївська	435	23	11	20-70	4,1-7,2
Одеська	986	47	16	5-60	0,5-7,7
Полтавська	2520	99	41	16-40	1-6,6
Рівненська	805	30	15	10-40	2,8-7
Сумська	726	33	13	5-40	1-7,5
Тернопільська	922	43	20	10-50	3,12-6,2
Харківська	985	49	22	5-50	3,5-9,22
Херсонська	763	43	20	20-30	2,5-7,44
Хмельницька	2424	67	25	5-30	1,2-6,53
Черкаська	1955	76	33	2-30	0,3-7,23
Чернівецька	922	38	18	30	3,25-5,78
Чернігівська	1701	84	31	20-30	4,4-7,23
м. Севастополь	649	24	8	30	3,62
ВСЬОГО	1311	58	25	1-70	0,1-9,22

Джерело: дані Міністерства аграрної політики України

Як стверджують самі страховики, тарифи не повністю відображають ризики виникнення страхових випадків у сільськогосподарському виробництві.

Тому для захисту своїх інтересів страхові компанії встановлюють вищий рівень безумовної франшизи. Коливання франшизи також доволі значне – від 1 до 70%.

За оцінками представників українських страхових компаній реальне страхування (за відсутності безумовної франшизи) може відбуватись за рівня тарифів 10-15 %. Водночас більшість сільськогосподарських товаровиробників вважають за максимально прийнятний для себе страховий тариф 3-5 %.

Поступальному розвитку страхового ринку перешкоджають відсутність чіткої державної політики щодо страхування сільськогосподарських ризиків, недосконала законодавча і нормативна бази. Не менш важливим є усунення суперечностей як між окремими положеннями нормативних актів, так і в системі законодавства, неточності й невизначеності формувань і термінів у законодавчих актах. Законотворча робота не достатньо опирається на наукові дослідження та світову практику.

Стабілізація та подальший розвиток економіки, зміна форм власності й економічного механізму управління зумовлюють необхідність переорієнтації суб'єктів господарської діяльності на захист ризиків втрати або пошкодження майна, шляхом впровадження апробованих світовою практикою форм та видів страхування. Для цього необхідно розробити нову схему проходження коштів державного бюджету, що спрямовуються на здешевлення вартості страхових премій фактично сплачених суб'єктами аграрного ринку та дозволить значно спростити схему та процедури субсидування страхових послуг, а також забезпечить ефективність використання бюджетних коштів.

Висновки і пропозиції. Використання страхового захисту на рівні агроформувань з метою зменшення рівня ризиків банківського кредитування виявляється у страхуванні виробничих ризиків. Однак, подібні страхові відносини носять скоріше випадковий характер, ніж закономірний. Це свідчить про те, що агроформування не розглядають страхування, як один зі способів мінімізації власних ризиків. Поступальному розвитку ринку агрострахування сприятимуть чітка державна політика страхування сільськогосподарських підприємств, що ґрунтуватиметься на результатах наукових досліджень та світовому досвіді у вказаному напрямку.

Список використаних джерел

1. Мних М. В. Визначення ризиків та їх страхування / А. М. Мних, М. В. Мних // Економіка. Фінанси. Право. – 2003. – №10. – С. 37-39
2. Гудзь О.Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: [монографія] / Олена Євгенівна Гудзь. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2007. – 578 с.
3. Дослідження ринку агрострахування в Україні «Шляхи підвищення зацікавленості сільгоспвиробників у підвищенні послуг агрострахування в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ifc.org/ifcext/uaidp.nsf/AttachmentsByTitle/Consumer_Survey+Report_Ukr.pdf/\\$FILE/Consumer_Survey+Report_Ukr.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/uaidp.nsf/AttachmentsByTitle/Consumer_Survey+Report_Ukr.pdf/$FILE/Consumer_Survey+Report_Ukr.pdf)
4. Слизький М. Практичні аспекти страхування фінансово-кредитних ризиків [Електронний ресурс] / М. Слизький // Газета АКБ Промінвестбанк. – №37 (198), – 2004. – Режим доступу до статті: http://www.obriy.pib.com.ua/2004/37_04/03.shtml

Summary. *In work results of the analysis of a present condition are displayed and the basic problems of development of insurance of agrarian risks in Ukraine are outlined, the list of the basic insurance products which are offered by the insurance companies to agricultural manufacturers is defined.*

Key words: *agriculture, risk, the insurance company, insurance product, the insurance award, the insurance sum, the franchise.*

ЕЛЕКТРОННИЙ УРЯД РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ

У статті досліджено: міжнародну практику формування інформаційного суспільства на прикладі Російської Федерації, електронні послуги державних органів. Доведено необхідність розвитку електронного врядування з метою підвищення ефективності державного управління та покращення умов розвитку бізнесу.

Ключові слова: інформаційне суспільство, електронний уряд, електронні послуги.

Важливим аспектом у контексті трансформації державних інституцій в інформаційне суспільство є вивчення зарубіжного досвіду електронного врядування, дослідження основних компонентів інформаційного суспільства зарубіжних країн.

На нашу думку досвід Російської Федерації (далі – РФ) по переходу до цифрової економіки та деякі аспекти формування інформаційного суспільства є досить познвальним для України.

На сьогодні створені умови та реальні шляхи формування інформаційного суспільства в Росії. Цей процес має глобальний характер, вхід країни в світове інформаційне суспільство. У рейтингу готовності до мережевого суспільства серед усіх країн світу Росія займає 77-е місце, в індексі готовності до електронного уряду ООН – 27-е місце (вдвічі покращивши результат попереднього року), а в рейтингу інноваційних економік ITIF – одну з останніх рядків [5].

Розвиток інформаційного суспільства в Росії на державному рівні координує Рада при Президентові РФ з розвитку інформаційного суспільства в Російській Федерації. Основним завданням Ради є забезпечення взаємодії федеральних органів державної влади, органів державної влади суб'єктів РФ, органів місцевого самоврядування, громадських об'єднань, наукових і інших організацій при розгляді питань, пов'язаних з розвитком інформаційного суспільства в Російській Федерації.

Розбудова інформаційного суспільства здійснюється згідно Державної програми «Інформаційне суспільство» (затверджена Урядом Російської Федерації у жовтні 2010 року), яка розрахована на період з 2011 по 2020 роки.

Слід зазначити п'ять напрямів внутрішніх IT-проектів уряду побудови інформаційного суспільства на 2011-2013 р.р., а саме:

- побудову електронного уряду та підвищення ефективності державного управління;
- підвищення якості життя громадян і покращення умов розвитку бізнесу;
- розвиток російського ринку інформаційних та телекомунікаційних технологій, забезпечення переходу до цифрової економіки;
- забезпечення безпеки в інформаційному суспільстві;
- розвиток цифрового контингенту та збереження культурної спадщини.

Фінансування Програми здійснюється за рахунок федерального бюджету та регіональних бюджетів на інформатизацію, а також за рахунок залучення приватного капіталу.

На сьогодні в Росії функціонує веб-портал «Електронний уряд. Держпослуги», що є одною із складовою інформаційного суспільства країни (<http://www.gosuslugi.ru/>).

Даний портал формує інформаційно-технологічну взаємодію інформаційних систем державних органів з метою надання державних і муніципальних послуг в елект-

ронній формі та забезпечує простий і ефективний пошук інформації щодо адмінпослуг будь-якому користувачеві інформаційно-телекомунікаційної мережі Інтернет.

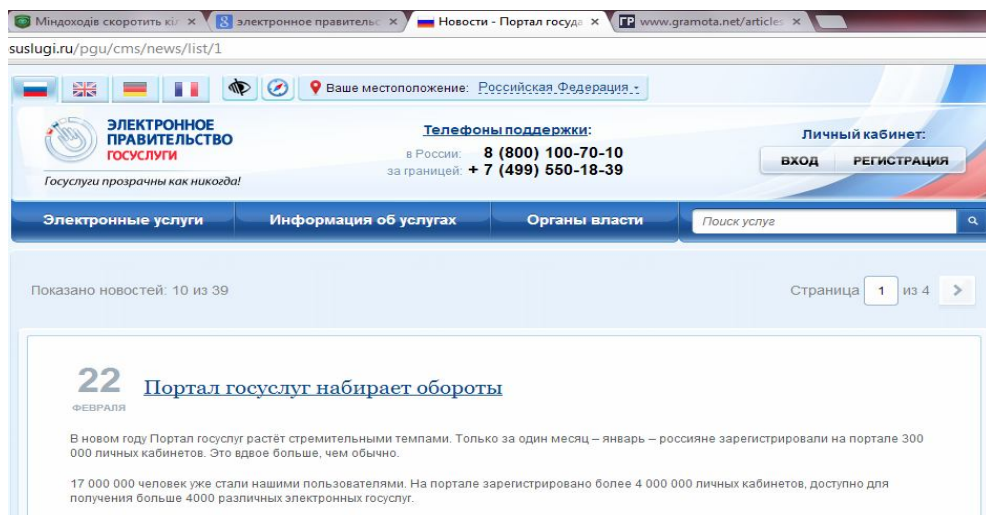


Рис. 1. Веб-портал «Електронний уряд РФ»

Портал електронного уряду призначений для надання інформації про державні і муніципальні послуги і функціях, відомствах, в т.ч. про надання послуг в електронному вигляді. За допомогою порталу можна: отримати послугу в електронному вигляді; отримати інформацію про державну послугу, в тому числі місце отримання, вартість, терміни надання та зразки документів; отримати інформацію про державних і муніципальних установах формі

Всі послуги, розміщені на Єдиному порталі, співвіднесені з конкретним регіоном Російської Федерації. Доступ до послуг на Єдиному порталі реалізовано два способи авторизації: з використанням логіна / пароля та з використанням електронного підпису.

Для роботи в електронному просторі громадянин РФ повинен отримати сертифікат ключа електронного підпису (далі – ЕП), який видається акредитованим Мінкомзв'язку Росії засвідчувальним центром. Сертифікат містить прізвище, ім'я, по батькові та страховий номер індивідуального особового рахунку власника. Після отримання ЕП громадянин може зареєструвати «Особистий кабінет» на сайті «Електронний уряд. Держпослуги» і надалі проходити авторизацію з використанням засобів для створення кваліфікованої електронного підпису. Наявність ЕП дає можливість Користувачеві підписати електронним підписом особисті електронні документи (заяву) та направити до органів виконавчої влади, які готові працювати з електронним документообігом.

Окрім електронного документообороту, громадяни РФ, отримують певний спектр електронних послуг від державних органів країни. Перехід державних послуг на електронний вид є фундаментальною основою електронного врядування Росії.

Аналізуючи електронний уряд Росії, слід зазначити, що на сьогодні електронні послуги надають наступні міністерства та відомства Російської Федерації: Федеральна міграційна служба, Міністерство охорони здоров'я Російської Федерації, Пенсійний фонд Російської Федерації, Міністерство праці та соціального захисту Російської

Федерації, Міністерство зв'язку і масових комунікацій Російської Федерації; Міністерство природних ресурсів і екології Російської Федерації, Міністерство освіти і науки Російської Федерації, Федеральна служба з інтелектуальної власності, Федеральна митна служба, Міністерство енергетики Російської Федерації, Міністерство промисловості і торгівлі Російської Федерації, Міністерство внутрішніх справ Російської Федерації, Міністерство фінансів Російської Федерації, Міністерство юстиції Російської Федерації, Міністерство економічного розвитку Російської Федерації, Міністерство транспорту Російської Федерації, Міністерство сільського господарства Російської Федерації, Федеральна служба з фінансового моніторингу, Федеральна антимонопольна служба.

За 2012 рік електронний уряд Росії побив черговий рекорд – кількість користувачів Порталу держпослуг досягло 15 000 000 чоловік. Більше 3 000 000 користувачів зареєстрували особисті кабінети на Порталі. Мільйони громадян РФ вже знають, що отримувати державні послуги через Інтернет, не втрачаючи часу в чергах – легко і зручно [3].

У 2012 р. Росія та країни-учасники СНГ підписали рішення про затвердження Стратегії співробітництва держав-учасників СНГ про побудову і розвиток інформаційного суспільства та План дій по її реалізації на період до 2015 року, де значну увагу приділено створенню коопераційних проєктів та активізацію інформаційного і науково-технічного обміну по використанню ІКТ в освіті, науці, культурі, охороні здоров'я, державному управлінні, в наданні послуг населенню і по іншим напрямках.

Висновки. В умовах глобалізації та системних ринкових перетвореннях побудова інформаційного суспільства країни стає питанням державної ваги, оскільки це направлено на побудову електронного уряду та підвищення ефективності державного управління, покращення умов розвитку бізнесу – що в свою чергу сприяє зростанню економічного потенціалу держави.

Список використаних джерел

1. Державна Програма «Інформаційне суспільство» [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://docs.google.com/file/d/0B_hJga0ErQEsMjFjNTFkNTgtYjhiYy00NTRILTk5OGEtZT15MmQxNTcyNjJl/edit?hl=en&pli=1
2. Єдиний портал державних і муніципальних послуг. [Електронний ресурс] / Сайт Електронний уряд. Держпослуги. – 2012. – Режим доступу : <http://www.gosuslugi.ru/>
3. 3000000 уже з нами. Приєднуйтеся! [Електронний ресурс] / Сайт Електронний уряд. Держпослуги. – 2013. – Режим доступу : <http://www.gosuslugi.ru/>
4. Про державну програму Російській Федерації «Інформаційне суспільство (2011 – 2020 роки)» Розпорядження від 20 жовтня 2010 р. № 1815-р Москва [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://docs.google.com/file/d/0B_hJga0ErQEsMjFkNzRjODItMDU3ZS00ZDVhLTk5ZTEtN2QxOGQxYjdiNDkx/edit?hl=en&pli=1
5. Росія в ІТ-рейтингах [Електронний ресурс] / Сайт Електронна Росія ФЦП. – 2012. – Режим доступу : <http://www.tadviser.ru/index.php>

Summary. The article examines: international practice of the information society by the example of the Russian Federation, electronic government services. The necessity of e-government to improve the efficiency of public administration and improve conditions for business development are proved.

Key words: information society, e-government, e-services.

РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО КРЕДИТУ В ОПОДАТКУВАННІ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

В статті висвітлені основні аспекти і особливості нарахування податкового кредиту.

Ключові слова: *оподаткування, майно, кошти, витрати, сума, дохід.*

Життя сучасної людини цілком залежить від функціонування суспільства і держави, а значить і від розвитку економіки. У свою чергу, не існує жодної сфери економічної діяльності, яка б тим чи іншим чином не залежала від системи оподаткування. Правильно обрана, економічно і соціально обґрунтована податкова система спроможна стати дієвим важелем піднесення економіки, спонукати до активізації інвестиційних процесів, розширення господарської діяльності, підвищення добробуту населення.

Склад і структура податкової системи, а також механізми реалізації податкової політики держави в різних країнах світу мають багато спільних рис. Адже розбудовуючи власну податкову систему, кожна держава враховує досвід і здобутки інших країн. Водночас, у кожній окремо обраній країні податкова система, як відмічає вчена К.А. Пріб, унікальна і загалом неповторна, адже вона ґрунтується на традиціях і менталітеті населення саме цієї країни, враховує її історичний розвиток і суспільний устрій, особливості економічних і правових відносин тощо [12, с. 7].

В цьому контексті важливу роль відіграє податковий кредит. Поняття «податкового кредиту», яке, до речі, використовується в багатьох країнах світу вперше з'явилося в українському законодавстві в 2004 році. Застосування цієї категорії допомагає усунути подвійність оподаткування, робить норми оподаткування більш соціально виправданим. Податковий кредит – сума (вартість) витрат, понесених платником податку – резидентом у зв'язку із придбанням товарів (робіт, послуг) у резидентів – фізичних або юридичних осіб протягом звітного року (крім витрат на сплату податку на додану вартість та акцизного збору), на суму яких дозволяється зменшення суми його загального річного оподатковуваного доходу.

При практичному використанні права на податковий кредит платник має враховувати такі особливості:

1. Нарахування податкового кредиту може здійснюватися виключно резидентом, який має індивідуальний ідентифікаційний номер;
2. Загальна сума нарахованого податкового кредиту не може перевищувати суми загального оподатковуваного доходу платника податку, одержаного протягом звітного року як заробітної плати;
3. Якщо платник податку не скористався правом на нарахування податкового кредиту за наслідками звітного податкового року, таке право на наступні податкові роки не переноситься.

Витрати, які включають до складу податкового кредиту, мають бути документально підтверджені фіскальним або товарним чеком, касовим ордером, товарною накладною, іншими розрахунковими документами або договором, які ідентифікують продавця товарів (робіт, послуг) і визначають суму таких витрат.

Платник податку має право включити до складу податкового кредиту такі витрати:
– частину суми процентів за іпотечним кредитом, яка дорівнює добутку суми процентів, фактично сплачених платником податку протягом звітного податкового року в рахунок його погашення, на коефіцієнт, який розраховується за формулою:

$$K = \text{МП} / \text{ФП}, \quad (1)$$

де К – коефіцієнт;

МП – мінімальна загальна площа житла, що дорівнює 100 м²;

ФП – фактична загальна площа житла, яке будується (придбається) платником податку за рахунок іпотечного кредиту.

Якщо цей коефіцієнт є більшим за одиницю, до складу податкового кредиту включають суму фактично сплачених процентів за іпотечним кредитом без застосування такого коефіцієнта;

– суму коштів або вартість майна, переданих платником податку у вигляді пожертвувань або благодійних внесків неприбутковим організаціям, зареєстрованим в Україні, в розмірі від 2 до 5 % суми його загального оподаткованого доходу звітного року;

– суму коштів, сплачених платником податку на користь закладів освіти для компенсації вартості середньої професійної або вищої форми навчання такого платника податку, іншого члена його сім'ї першого ступеня споріднення, але не більше суми місячного прожиткового мінімуму для працездатної особи, помноженої на коефіцієнт 1,4 та округленої до найближчих 10 грн. у розрахунок за кожний повний або неповний місяць навчання протягом звітного податкового року;

– суму власних коштів платника податку, сплачених на користь закладів охорони здоров'я для компенсації вартості платних послуг з лікування такого платника податку або члена його сім'ї першого ступеня споріднення, у тому числі для придбання ліків, донорських компонентів, протезно-ортопедичних пристосувань у розмірах, що не покриваються виплатами з фонду загальнообов'язкового медичного страхування, крім витрат на косметичне лікування або косметичну хірургію (включаючи косметичне протезування, не пов'язане з медичними показаннями); водолікування та геліотерапію, не пов'язані з лікуванням хронічних захворювань; лікування та протезування зубів з використанням дорогоцінних металів, гальванопластики та порцеляни; на аборти (крім абортів, які проводяться за медичними показаннями) або якщо вагітність стала наслідком згвалтування; операції зі зміни статі; лікування венеричних захворювань, крім СНІДу та венеричних захворювань, причиною яких стало нестатеве зараження або згвалтування; лікування тютюнової чи алкогольної залежності; клонування людини або її органів; придбання ліків, медичних засобів та пристосувань, оплати вартості медичних послуг, які не підпадають під перелік життєво необхідних;

– суму витрат платника податку на сплату за власний рахунок страхових внесків, страхових премій і пенсійних внесків страховику резиденту, недержавному пенсійному фонду, установі банку за договорами довгострокового страхування життя, недержавного пенсійного забезпечення, а також внесків на банківський пенсійний депозитний рахунок, на пенсійні вклади як такого платника податку, так і членів його сім'ї першого ступеня споріднення, яка не перевищує (в розрахунок за кожний з повних чи неповних місяців звітного податкового року, протягом яких діяв договір страхування):

а) при страхуванні платника податку – суму місячного прожиткового мінімуму для працездатної особи, помножену на 1,4 та округлену до найближчих 10 грн;

- б) при страхуванні члена сім'ї платника податку першого ступеня споріднення – 50 % суми, визначеної для платника податку (див. підпункт а), в розрахунку на кожного застрахованого члена сім'ї;
– суми витрат платника податку із штучного запліднення і оплати вартості державних послуг, включаючи сплату державного мита, пов'язаних з усиновленням дитини [12, с. 85-87].

Список використаних джерел

1. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.1997 р. (зі змінами і доповненнями). – www.rada.gov.ua
2. Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» від 22.05.2003 р. (зі змінами і доповненнями). – www.rada.gov.ua
3. Декрет Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки та збори» від 20.05.1993 р. (зі змінами та доповненнями). – www.rada.gov.ua
4. Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 28.06.1999 р. (зі змінами і доповненнями). – www.rada.gov.ua
5. Білик М.Д., Золотько І.А. Податкова система України: Навч.-метод. посібник для самот. вивч. дисц. – К., 2000. – 164 с.
6. Бутинець Ф.Ф., Шатило Н.В. Податковий облік в Україні. – Житомир, 1998. – 927 с.
7. Гега П.Т., Доля Л.М. Основи податкового права: Навч. посібник. – К., 2003. – 272 с.
8. Завгородний В.П. Налоги и налоговый контроль. – К., 2000. – 430 с.
9. Мельник В.М., Грицаєнко І.А. Оподаткування підприємницької діяльності. – Ірпінь, 2003. – 173 с.
10. Мельник П.В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці: Навчальний посібник. – К., 2004. – 362 с.
11. Податкова політика в Україні: реалії і перспективи. Аналітичні розробки, пропозиції наукових і практичних працівників. – Т. 26: У 2 кн. – Кн. 1: Міжвідомчий науковий збірник / Мін-во фінансів України; Державна податкова адміністрація України; Науково-дослідний інститут «Проблеми людини». – К., 2001. – 1254 с.
12. Пріб К.А. Податкова система / Наук. посіб. для дистанційного навчання / За наук. ред. М.Ю. Коденської. – К.: Університет «Україна», 2005. – 266 с.

Summary. In the articles lighted up basic aspectui features of extra charge of tax credit.

Key words: taxation, property, money, charges, sum, acuests.

УДК 378:341.221.4

Яцевич Н.В., к.э.н., асистент Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации, г. Гомель (Республика Беларусь)

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЕЙ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Статья посвящена вопросу интернационализации в сфере высшего образования. Рассматриваются некоторые аспекты стратегического управления интернационализацией университета.

Ключевые слова: интернационализация, высшее образование, стратегическое управление.

В настоящее время проблема интернационализации учреждений высшего образования является весьма обсуждаемой в научных дискуссиях, что обусловлено развитием процесса глобализации и распространением ее влияния в том числе и на образовательную деятельность. Определенную роль в этом также играет Болонский процесс, запущенный в последнее десятилетие во многих странах с целью повышения прозрачности и совместимости их систем высшего образования через конвергенцию и гармонизацию структуры степеней, а также конвергенцию инструментов для перевода и признания кредитов и квалификаций. Интернационализация представляет собой ориентацию на международный рынок и развитие взаимодействия между вузами различных стран, которое может выражаться в реализации таких форм сотрудничества, как международная мобильность студентов и преподавателей, участие в различных международных образовательных программах и проектах, модернизация обучения и внедрение международных образовательных стандартов, повышение профессиональных компетенций студентов и преподавателей в области языковой подготовки, использования современных информационных технологий и межкультурных коммуникаций; создание образовательных альянсов и других.

В настоящее время важным является формирование системы стратегического управления интернационализацией на институциональном уровне, что обусловлено насущной необходимостью определения учреждениями высшего образования собственного места и роли в мировом образовательном пространстве. В этой связи необходим поиск правильного подхода к управлению интернационализацией в университете. Главной задачей при этом является разработка обоснованной стратегии интернационализации, включающей в себя оптимизацию потоков мобильности, увеличение доходности интернационализации, обеспечение устойчивости международных связей и т.д.

В процессе стратегического управления интернационализацией в высшем образовании следует иметь в виду следующие аспекты данной деятельности. Первый из них связан с развитием имиджа учреждения высшего образования на международном рынке, а также с использованием различных каналов для его повышения. В качестве первого шага можно рассматривать, например, издание информационных брошюр и создание веб-сайтов, рассчитанных на потенциальных иностранных студентов, участие в образовательных ярмарках и т.д.

Вторым важным аспектом можно назвать возможность вузов предоставлять обучение по определенным программам на иностранном языке, что также может привлечь студентов из-за рубежа, не владеющих языком обучения. Но обеспечение обучения на иностранном языке – не единственный способ преодоления языковых барьеров. Альтернативная стратегия заключается в том, чтобы помогать потенциальным иностранным студентам в изучении языка принимающей страны.

Далее существенную роль играет политика вуза по поддержке иностранных студентов, а также преподавателей и научных сотрудников, оказанию содействия в преодолении иммиграционных формальностей, поиске жилья и т.д., что может сделать их опыт учебы или работы более позитивным. Возможности такой политики и позитивный или негативный опыт оказывают существенное влияние на международную мобильность через механизм обратной связи: от бывших иностранных студентов и преподавателей к их коллегам, размышляющим о посещении данного учреждения высшего образования с целью учебы или работы.

Четвертый аспект – повышение возможностей для собственных студентов и академического состава для осуществления поездок за рубеж с целью развития ими язы-

ковых и межкультурных навыков, например, возможность интенсивной языковой подготовки, финансовая поддержка мобильности. Такое стимулирование значительно повышает конкурентоспособность вуза на рынке образовательных услуг для потенциальных абитуриентов и сотрудников.

Ключевым аспектом является политика вуза относительно стоимости обучения и уровень стоимости для иностранных студентов. Высокая стоимость обучения для иностранных студентов может являться хорошим ресурсом дохода вузов и косвенно способствовать субсидированию образования студентов своей страны. Это можно считать вкладом в развитие экспорта услуг. В то же время такую политику гораздо легче реализовать в странах, в которых существует относительно стабильный спрос со стороны иностранных студентов, например, престижные англоязычные направления. Однако она может быть неэффективной в странах, в которых отсутствует естественный спрос со стороны иностранных студентов и высока степень эластичности стоимости обучения для абитуриентов из-за рубежа. Существенное повышение стоимости обучения в таком случае лишает университет возможности привлечь достаточное количество зарубежных абитуриентов.

Таким образом, можно отметить, что процессами интернационализации можно и нужно управлять. Стратегия интернационализации учреждения высшего образования должна быть направлена на достижение интеграции его академического и научного потенциала в мировое пространство высшего образования и научных исследований. Ее реализация основывается на последовательной интернационализации учреждения высшего образования и базируется на усилении и вкладе интернационального компонента во все сферы деятельности университета и комплексном расширении международного сотрудничества.

Список использованных источников

1. Актуальные вопросы развития образования в странах ОЭСР / А.В. Борисенкова [и др.]; отв. ред. М.В. Ларионова. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – 152 с.
2. Грин, М. Дерзкий, хотя и маленький, новый мир высшего образования / М. Грин, П. Экель, А. Барблан // *Alma Mater*. – 2004. – № 3. – С. 45–52.
3. Климанович, О.В. Понятийно-терминологический аспект проблемы интернационализации высшего образования / О.В. Климанович, И.И. Ганчеренок // *Alma Mater*. – 2001. – № 1. – С. 10–13.
4. Трэмблэй, К. Интернационализация: формирование стратегий в национальном контексте / К. Трэмблэй // *Вестник междунар. организаций*. – 2010. – № 3. – С. 110–168.

Summary. Article is devoted to the internationalization in the sphere of higher education. Some aspects of strategic management by university internationalization are considered

Key words: internationalization, higher education, strategic management.

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ СПИРТОВИХ ЗАВОДІВ ПОДІЛЛЯ

В статті розкривається початок діяльності спиртових заводів різних спиртових заводів на Поділлі, а також звернена увага на діяльність даних підприємств в теперішній час.

Ключові слова: *спирт, спиртовий завод, галузь, діяльність, виробництво продукції.*

Постановка проблеми. Проблема діяльності спиртових заводів загалом, в тому числі і на Поділлі в період сьогодення є результатом різних причин, але історично закладено на підставі наявності природно-кліматичних умов спиртова галузь має всі можливості на її розвиток і в даний період часу. Також, ми можемо відмітити, що розвиток даної галуззі, враховуючи підакцизність виготовляємої продукції позитивно впливає на поповненні бюджетів різних рівнів.

Аналіз останніх досліджень. Даною проблемою продовжують займатись вчені-економісти різних країн світу, а також і України. Серед основних фахівців в розвитку даної галуззі є Бандур С. І.[2], Білик М.Д., Бланк І.О., Буряк Л.Д., Василик О.Д., Даниленко А.І., Дем'яненко М. Я.[4], Загородній А.Г., Зятковський І.В., Костирко Л.А., Михасюк І. Р.[6], Нам Г.Г., Сенчагов В.К., Огородник С.Я., Олійничук С.Т., Опарін В.М., Павлюк К.В., Поддєрьогін А.М., Романенко О.Р., Угляренко О.М., Українець А.І., Федосов В.М., Хомічак Л.І., Шиян П.Л., Яковець І.І. та інші.

Формування мети статті. Проблеми спиртової галуззі актуальні завжди, а тому їй необхідно висвітлювати і вирішувати.

Основний матеріал. Розвиток спиртової галуззі почався до часів індустріальної революції в світі, але продовжується і в теперішній час. Підтвердженням цього є наведені нижче приклади розвитку спиртових заводів в різних областях Поділля, а саме Вінницької, Тернопільської та Хмельницької.

Предствником спиртових заводів Вінниччини являється Державне підприємство «Овечацький спиртовий завод», який починає свою жіяльність в 1850 році. На початку це була невеличка гуральня в с. Овечачему, де перероблялись продукти власного поміщицького господарства: зерно, картопля, буряк. На початку ХХ століття на базі гуральні відбудовується новий винокурний завод з устаткуванням Варшавської фірми «Борман – Шведе». Потужність заводу введеного в технологічний цикл 1907 року склала 180 декалітрів варіння спирту – сирцю і його ректифікації на добу. В роки першої світової війни (1914-1918) завод працював без зупинок. Контроль над виробництвом належав акцизній системі, ціни на спирт встановлювала держава. В період боротьби за державність України завод було збережено, тому Овечацький завод був повністю готовий до експлуатації при паточному винокурінні і продовжував стабільно працювати.

За період 1930-1941 років на заводі було проведено реконструкцію, розширено цехи – добова потужність складала в 1937 році 550 декалітрів., а з 1938 по 1941 роки – 650 дал. зернового спирту. В повоєнні роки завод було відбудовано та налагоджена його ритмічна робота. В 1952 році підприємству було присвоєно звання «Підприємство відмінної якості».

В 70-80 роки ХХ століття на заводі проводилась повна реконструкція. Було збудовано чотирих поверхове відділення підробки зерна з очисткою і вмонтованими ємностями, розрахованими на 3-добовий запас зерна, котельня, нове дріжджі – бродильне відділення, реконструйовано браго – ректифікаційний апарат. В 1986 році, в зв'язку з антиалкогольною компанією, завод був змушений скоротити, а незабаром і припинити випуск спирту. Випуск спирту було відновлено у листопаді 1988 року і вже у 1990 році завод випустив за рік 422 919 дал. спирту. У 1996 році було вироблено рекордну кількість спирту – 528 125 дал. У 2001 році Овечацький спиртовий завод налагодив співпрацю з ДП «Компанія «Nemiroff». Було вироблено 275 376 дал спирту і випуск постійно нарощується.

Підприємство є одним з найстаріших та стабільніших серед споріднених підприємств України. Стабільність роботи, стійке фінансове становище, збільшення об'єму виробництва продукції високої якості – це головні характерні риси нашого підприємства.

Метою діяльності підприємства є випуск конкурентноспроможної якісної та безпечної продукції на основі розвитку, модернізації, постійного вдосконалення виробництва та подальшою перспективою довгострокового і стабільного закріплення на внутрішньому ринку.

Під високою якістю розуміється в першу чергу задоволення вимог і бажань наших замовників, задоволення працівників, позитивний вплив на суспільство.

Основою для реалізації нашої філософії якості є підтримка в робочому стані і постійній актуалізації нашої системи управління відповідно до вимог стандартів ДСТУ ISO 9001-2001 і ДСТУ 4161-2003.

Цілі досягаються на основі реалізації наступних принципів: управляти виробництвом оперативно і безпомилково; залишатися на тих ключових позиціях у галузі, що уже визнані як нашими замовниками так і нашими конкурентами; переконливо вірити в цінність і професіоналізм персоналу, постійно підвищуючи кваліфікацію фахівців усіх рівнів; поліпшувати якість усіх процесів; використовувати сировину та допоміжні матеріали від надійних постачальників; проводити систематичний технологічний моніторинг якості продукції.

Керівництво підприємства усвідомлює те, що працівники підприємства є джерелом його сили і життєздатності, вони визначають статус підприємства на ринку і заслуговують на довіру і повагу. Керівництво і працівники підприємства – єдина команда, об'єднана спільними інтересами. Керівництво підприємства зобов'язується: створювати персоналу підприємства всі необхідні умови щодо ефективного виконання задач стратегії якості; здійснювати належну кадрову політику; забезпечувати відповідними фінансовими, матеріально-технічними та технологічними ресурсами основних напрямків розвитку підприємства; реалізовувати Політики в сфері якості та безпечності продукції і доведенні її до кожного працівника.

Представником Тернопільського спиртоварівння може буди Борщівський спиртовий завод, який розпочинався ще з 1907 року як невеличка гуральня в маєтку польського купця Фельдшуга. Його потужність становила 30 дал. спирту-сирцю на добу. Тривалий час процес одержання спирту був вкрай трудомістким, виробничий процес постійно удосконалювався, підприємство розширювалося, збільшуючи свої виробничі потужності.

Остання модернізація заводу припала на 1997-2002 рр., коли було впроваджено: схему низькотемпературної переробки крохмалевмісної сировини, апарати повітряного охолодження і вентиляторні градирні, БРА переведено на роботу під малим вакуумом, застосовано систему гідроселекції, «мокрый» помел, реконструйовано обо-

ротне водопостачання, збудовано біологічні ставки, біологічні очисні споруди, впроваджується схема переробки відходів виробництва на високоякісний білковий корм.

Сьогодні Борщівський спиртовий завод – це сучасне механізоване і частково автоматизоване підприємство потужністю 3000 дал. спирту-ректифікату на добу. Удосконалена схема виробництва дозволяє переробляти зерно, мелясу чи їх суміш і випускати високоякісні спирти. Апаратурно-технологічна схема брагоректифікаційного апарату передбачає виробництво спирту-сирцю, технічного спирту категорій А, Б, В, ФГЕС, сивушного масла, ефіроальдегідно-метанольної фракції.

Давні й плідні контакти підприємства з УкрНДІспиртбіопродом, НУХТ, концерном «Укрспирт», ОДО «Тернопільспирт» дозволяють впроваджувати у виробництво передові технологічні схеми, технології, обладнання, а також готувати висококваліфікованих спеціалістів керівного складу. Головною метою підприємства є надійне і якісне виконання замовлень партнерів та виробництво спирту високого гатунку. Значна увага надається природоохоронним заходам, оскільки завод працює в центрі міста, оточений житловими будинками. Тому одним із головних завдань, над яким працюють сьогодні фахівці, є впровадження системи управління якістю на основі міжнародних стандартів серії ISO 9000 та системи управління навколишнім природним середовищем на основі міжнародного стандарту серії ISO 14000.

Нинішні й майбутні замовники можуть бути впевнені, що висококваліфікований і досвідчений колектив підприємства створить належні умови для плідної співпраці, бо тут переконані, що тільки задовільнивши клієнта, можна збагатитися самим. Однією з пріоритетних на заводі є «Програма використання відходів виробництва і споживання на період до 2005 року». Її мета – раціональне використання вторинних сировинних ресурсів для виробництва високоякісного білкового корму та покращення екологічної ситуації в районі. Щодня на підприємстві виробляється 300-350 тонн рідкої післяспиртової барди. Однак при її використанні в нативному вигляді постає ряд труднощів, зумовлених тим, що в ній мала концентрація сухих речовин (6-8%) і великий вміст води. Крім цього, нативна барда не надається для зберігання через її швидке закисання, вона потребує значних витрат на транспортування до споживача. Зберігання барди в накопичувачах вимагає будівництва нових відстійників ємністю 80 тис. куб. м., займаючи при цьому площі до 6-8 га щорічно. Така ситуація становить серйозну екологічну проблему. Водночас на підприємстві накопичено значний досвід раціонального використання післяспиртової зернової браги, зокрема, винайдені спеціальні технології її переробки на вітчизняному обладнанні з перспективою щоденного виготовлення 18 т високоякісного білкового корму на добу. Сьогодні завод пропонує споживачам такий асортимент високоякісних спиртів: етилові ректифіковані «Пшенична сльоза», «Люкс», «Екстра» «Вища очистка»; етилові технічні марок А, Б, В, а також спирт-сирець, миючі засоби, вуглекислоту, барду суху зернову. Робота колективу відзначена рядом високих нагород, зокрема, грамотами: за впровадження високоефективних заходів енергозбереження, за активну участь у розбудові Української держави та з нагоди 10-ї річниці незалежності України, за налагодження високого рівня трудових відносин та соціального захисту працюючих, Почесною Грамотою Кабінету Міністрів; дипломами: переможця галузевих конкурсів «За самовідданість в економічному відродженні заводу» та «За технічний прогрес», лауреата Міжнародного Академічного рейтингу популярності та якості «Золота Фортуна», номінанта альманаху «Золота Фортуна», лауреата Всеукраїнського конкурсу якості та ін. У 2003 році підприємство взяло участь у 8-му Українському національному конкурсі якості і було нагороджено сертифікатом «Визнання досконалості в Україні».

Також у 2003 році на підприємстві впроваджена і сертифікована система управління якістю. Органом з сертифікації систем якості «ПРИРОСТ» видано сертифікати ПРИРОСТ та УкрСЕПРО відповідно до вимог ISO 9001-2000 /ДСТУ ISO 9001-2001/. Підприємство гарантує замовникам і партнерам високу якість продукції та своєчасне виконання замовлень.

Предстаником Хмельниччини в даній галуззі є державне підприємства Довжоцький спиртовий завод. Розташований завод у с. Довжок Кам'янець-Подільського району Хмельницької області. Завод збудований у 1896 році на кошти княгині Хілкової. Потужність складала 120 відер спирту-сирцю за добу. Основною сировиною було зерно. Спирт використовувався для потреб держави, відходи виробництва (барда) йшли для відгодівлі великої рогатої худоби. До 1914 року підприємство працювало виключно на зерні і картоплі. Згодом була впроваджена нова, мелясна схема і завод став працювати на двох видах сировини – крохмаломісткої і цукромісткої з продуктивністю 1000 дал спирту на добу.

У роки першої світової війни та Жовтневої революції Довжоцький завод не працював. І лише у 1928 році його відбудували, запустили у роботу. Потужність тоді сягала 500 дал на добу хлібо-картопляного спирту. У 1932 році стала до ладу нова котельня, розвинено бродильне відділення. Добова продуктивність підприємства зросла до 750 дал, у тому числі спирту з картоплі вироблялось 500 дал, мелясного – 250 дал. Така потужність – 750 дал спирту на добу залишалась без змін аж до 1952 року. І тільки у 1952 р. було встановлено апарат потужністю до 1400 дал на добу.

У 1932-му збудовано цех по виробництву горілки (потужність – 500 дал умовних пляшок щодобово), який було закрито у 1957 р. Після ліквідації горілчаного цеху завод переведено на виробництво спирту з меляси.

У 1959 році в приміщенні горілчаного цеху збудували нову котельню з механічним видаленням шлаку. Тоді ж встановлено триколонний брагоректифікаційний апарат потужністю 2000 дал на добу. Через п'ять років, у 1964 році, були збудовані і стали до ладу два цехи для комплексного використання меляси – цех хлібопекарських дріжджів і цех вуглекислоти. До цього вуглекислота викидалася у повітря, а дріжджі використовувалися для згодовування худобою, що було вкрай нераціонально. У 1967 році котельню розширено, переведено на рідке паливо – мазут. 1970 року встановлено новий браго ректифікаційний апарат потужністю 3000 дал. На заводі за ці роки багато зроблено для покращення роботи по збільшенню виходу хлібопекарських дріжджів, спирту і вуглекислоти. З метою поліпшення якості вироблених дріжджів впроваджена одно поточна схема зброджування біомаси на спирт. Крім того, запроваджено двостадійне зброджування рассою «З» і гібридною рассою «112».

Вище зазначена продуктивність – 3000 дал спрут за добу, 9-10 тони хлібопекарських дріжджів та 2,5 тони зрідженого двоокису вуглецю – залишалась стабільною аж до 1985 року – до початку антиалкогольної кампанії. У 1985 році завод стояв на грані закриття. Однак цього не сталося. Завдяки зусиллям адміністрації, колективу, вищестоячих структур його вдалося відстояти. Більше того, при сприянні НДІ вдалося впровадити нову схему одержання хлібопекарських дріжджів. Тобто, тоді, коли інші заводи отримували близько 3 кілограмів дріжджів на 1 дал спирту, на Довжоцькому спиртзаводі одержували їх по 15-18 кілограмів.

Підприємство створене з метою реалізації виробленої продукції, а також ефективного використання державного майна шляхом запровадження нових технологій, форм організації виробництва, задоволення потреб у спирті, а також іншій продукції і наданні послуг, виходячи із виробничих можливостей і отримання на цій основі прибутку.

Виробнича потужність спиртового заводу на виробництво спирту етилового технічного – 866 тис. дал на рік, спирту етилового ректифікованого вищої очистки – 825 тис. дал на рік, на виробництво дріжджів хлібопекарських – 2600 т. на рік, вуглекислоти – 963 т. на рік.

Виробництво спирту етилового на спиртзаводі здійснюється цілодобово в 3 зміни. Аналіз готової продукції здійснюється цілодобово лабораторією підприємства, яка акредитована Хмельницьким ДЦСМС № 454104-210 21.05.2003 р. Площа заводу становить 40,5652 гектари (сюди входять всі землі підприємства і поля де знаходяться відходи).

Основні процеси в низці виробництва на ДП «Довжоцькому спиртзаводі» поділяються на стадії: заготівельну, обробну, випускную. Разом вони утворюють основне виробництво. До допоміжних належать процеси виготовлення продукції, що використовується на самому підприємстві для забезпечення нормального перебігу основних процесів.

Для забезпечення основного, допоміжного а також в загальному роботі підприємства на ДП «Довжоцькому спиртзаводі» створені спеціальні підрозділи які відповідають кожен за свій технологічний процес. Є такі підрозділи, як: автотранспортний підрозділ; адмін. персонал; будівельна бригада; виробнича лабораторія; відділ технічної підтримки; відділ кадрів; вуглекислотний цех (основне виробництво); господарський відділ; дільниця по розливу барди; електро цех; енерго дільниця; їдальня; керівники підприємства; цех КіПА; медичний пункт; механічна майстерня; цех сільськогосподарства; пристанційна база; склад сировини, матеріалів та готової продукції; цех по виробництву спирту та дріжджів (основне виробництво). Кожен з цих підрозділів працює і взаємопов'язаний один з одним. На чолі кожного підрозділу стоїть керівник чи начальник відділу (цеху) в якого є в штаті підлеглі які відповідають за ритмічну та ефективну працю свого відділу.

Крім спиртових заводів на Поділлі також дія ППТ «Вінницький дослідний завод», який являється багатопрофільним підприємством, що більше 50 років випускає обладнання для різних галузей промисловості, в тому числі і для спиртової. Основним напрямом діяльності є виготовлення та ремонт обладнання для спиртового виробництва (з міді, корозійостійких і вуглеродних сталей). Підприємство освоєло випуск апаратів для виробництва спирту височої очистки, спирту класу «Єкстра» і «Люкс» продуктивністю від 100 до 9000 дал/добу. В обладнанні використовуються ефективні контактні пристрої, що дозволяють зменшити діаметр колон в 1,5-2 рази, знизивши при цьому витрати пара, металоємність і вартість. Все спиртове обладнання виготовляється у відповідності зі стандартом ТУ В30219014.003 2002 («Комплекси устаткування для виробництва спирту»). Наша мета – висока якість і безперервнє удосконалення продукції що випускається для задоволення всіх потреб замовника з одних рук.

Висновки. На підставі того, що за природно-кліматичними умовами підприємства спиртової промисловості на Поділлі мають сировинну базу, вони почали розвиватись, удосконалювати свою діяльність та мати прогнозовані плани на майбутнє, враховуючи всі досягнення науки в даній галузі, а також задовільняючи потреби покупців та народного господарства в цілому.

Список використаних джерел

1. Аналіз, оцінка та моніторинг якості і ефективності роботи підприємства: методичний посібник. – К.: Хімдтест, 2003. – 44 с.
2. Бандур С. І. Структурна трансформація економіки України та проблеми забезпечення зайнятості населення / С. І. Бандур // Соціальні пріоритети ринку праці в умовах структурної модернізації економіки: наук. вид. – Т. 1. – К., 2000. – С. 19–29.

3. Геєць В. Уряд розпочав реформувати з найважливіших галузей / В. Геєць // Урядовий кур'єр – 2006 р. – 21 лист. (№219). – С. 2.
4. Дем'яненко М. Я. Фінансові проблеми формування та розвитку аграрного ринку / М. Я Дем'яненко. – К.: ННЦІАЕ, 2007. – 63 с.
5. Лисько В. Харчова промисловість у системі АПК / В. Лисько // Економіка України. – 2000. – № 8. – С. 55-61.
6. Михасюк І. Р. Менеджмент глобальної економіки / І. Р. Михасюк, І. О. Бочак. – Львів: Львівський нац. ун-т ім. Ів. Франка; Вища школа інформатики, 2004. – 196 с.
7. Остапко Т. О. Ринкова трансформація аграрного сектора / О. Т. Остапко. – К.: Фенікс. 2004. – 280 с.
8. Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового алкогольних напоїв та тютюнових виробів: Закон України [від 07 лютого 2002 р. № 3032-III із змін, і допов.] // ВВР України. – 2002. – № 26. – С. 667-678.

Summary. *The article reveals the beginning of distilleries different distilleries on the tail, and turned attention to the activities of the enterprises at present.*

Key words: *alcohol, distillery, industry, activity, production.*

УДК 658.5

Перчук О.В., старший викладач ДВНЗ
«Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено сутність та використання сучасних концепцій оцінки ефективності. Розглянуто підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства.

Ключові слова: *Ефективність, система збалансованих показників, управління на основі вартості, грошові потоки, прибуток, рентабельність, чиста поточна вартість, індекс доходності, внутрішня норма доходності.*

Актуальність проблеми. Ефективність є однією з головних характеристик результативності управління діяльністю підприємства, що зумовлює необхідність її детального вивчення. Забезпечення ефективності напряму пов'язано з його оцінюванням. Розв'язання питань підвищення та підтримки ефективності управління діяльністю підприємства неможливо без комплексного оцінювання її рівня. Результати такого оцінювання дозволяють встановити масштаб і зміну спрямованості в управлінні діяльністю підприємства, прогнозувати їх вплив на ключові функціональні підсистеми підприємства, ухвалювати відповідні управлінські рішення щодо підвищення та підтримки рівня ефективності управління діяльністю, вибирати методи, способи, інструменти управління діяльністю підприємства.

Постановка проблеми. Ефективність діяльності підприємства визначають різні фактори. В межах теорії ефективності існує проблема відсутності єдиного підходу оцінки ефективності діяльності підприємств. Оцінка ефективності повинна враховувати різні аспекти діяльності підприємства і охоплювати показники як поточної так і динамічної оцінки.

Аналіз наукових праць. Проблема забезпечення ефективності і результативності діяльності соціально-економічних систем перебувала у центрі досліджень багатьох видатних науковців, але особливо слід відзначити роботи В. Паретто, Е. Барона, Питера Ф. Друкера, Ф.А. Хайека, М. Алле, К. Куросави, А. Лоурола, Б. Гоулда,

Д. Скотт Сінка, Д. Нортон, Т. Питерса, Р. Уотермена, Ю.Ф. Шрейдера, Т.С. Хачатурова, С. Ейлора, Б. Голда, Ю. Сьозана, С.Ф. Покропивного, В. Геєця, И.И. Прокопенка, А.М. Матлина, А.А. Барсова, В.М. Московича, В. Батрасова, А.Ф. Сильченкова, В.В. Прядко, В.Я. Хрипача, А.Б. Борисова та ін.

Метою статті є визначення особливостей оцінки ефективності діяльності підприємства в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Оцінка ефективності підприємств може здійснюватися на основі традиційних показників і узагальнюючих показників таких, як прибуток, рентабельність. Оцінювання ефективності пропонується здійснювати на основі нових концепцій таких, як система збалансованих показників, концепція вартості бізнесу, концепція грошових потоків. Впровадження цих концепцій на підприємствах ще є проблематичним з точки зору інформаційної забезпеченості та відсутності єдності у підходах оцінки. Згідно з традиціями зарубіжних наукових шкіл, вважається, що моделі оцінки та управління організаційною ефективністю справляють визначальний вплив на формування теоретичних підходів до дослідження результативності. На цій основі стверджується, що оцінка ефективності репрезентує результати економічної діяльності, тоді як вимірювання результативності виступає як аналітичний інструментарій оцінки ефективності. Така теза зазвичай пояснюється тим, що проблематика визначення ефективності і результативності не відрізняється, а отже, й оцінка, аналіз та управління є ідентичними. Таким чином, провідні світові видання у сфері менеджменту та економіки до 70-80-х років минулого століття акцентували увагу на відсутності відмінностей між категоріями «ефективність» і «результативність». Але, починаючи з 80-90-х років ХХ ст., ситуація змінюється кардинальним чином, і в спеціалізованих наукових публікаціях багато вчених віддають перевагу використанню терміна «результативність». Поступово концепції оцінки результативності переростають з аналітичних інструментів в універсальну філософію людської діяльності, у тому числі і в економічному середовищі. При цьому теорії і моделі оцінки ефективності господарської діяльності пов'язуються з прогнозами, конструюванням майбутнього компаній. У цей же час концепції дослідження результативності розвиваються під впливом облікових технологій (на базі інформаційних технологій) у напрямку управління процесами досягнення перспектив підприємств, тобто на процесах реалізації їх потенціалу сьогодні.

Економічна ефективність визначається як відношення результатів до витрат, що характеризує використання ресурсів. Оцінка ефективності може визначатися ефективністю бізнесу в цілому, економічним обґрунтуванням інноваційних та інвестиційних заходів. Крім того, використовуються показники ефективності використання ресурсів підприємства такі, як узагальнюючі показники (рентабельність виробництва, витрати на 1 грн. товарної продукції та ін.), ефективності використання праці (темп росту продуктивності праці, трудомісткість одиниці продукції та ін.), ефективності використання основних засобів (фондовіддача, рентабельність основних засобів та ін.), ефективності використання фінансових коштів (оборотність обігових коштів та ін.).

Узагальнюючим показником ефективності діяльності підприємства визнається рентабельність. Аналіз рентабельності підприємства проводиться за допомогою:

- показників рентабельності, з використанням витратного підходу (рентабельність продукції, рентабельність операційної діяльності та ін.);
- показників, що характеризують прибутковість продажу (чиста рентабельність продажу та ін.);
- показників ефективності використання ресурсів, або ресурсний підхід (рентабельність власного капіталу, рентабельність активів).

Для оцінки ефективності діяльності підприємства використовуються показники: рентабельність активів, рентабельність капіталу, рентабельність власного капіталу, рентабельність продажу, рентабельність стратегічних інвестицій, рентабельність акцій. Однак ці показники характеризують поточний стан підприємства.

Оцінка ефективності діяльності підприємства повинна здійснюватися за фінансовими і нефінансовими показниками, враховувати всі аспекти діяльності підприємства.

Для ефективного управління підприємством впроваджується оцінка його вартості, як та що може бути гнучкою до змін та відбивати зміни у вартості підприємства. Основним критерієм ефективного управління підприємством визначається його ринкова вартість. Вартісний підхід розглядається як альтернативний управлінню підприємством на основі абсолютних (прибуток) і відносних (рентабельність) показників. Показник ринкової вартості підприємства є комплексною оцінкою ефективності його діяльності. Традиційні показники ефективності роботи підприємства, як обсяг продажу, прибуток, собівартість, ліквідність, фінансова стійкість оборотність активів є характеристиками окремих економічних аспектів діяльності підприємства, вартість є узагальнюючим показником. Традиційно використовують витратний, ринковий і доходний підходи до оцінки вартості бізнесу, методи оцінки вартості можуть базуватись на грошових потоках, на приведених вартостях, на доданих вартостях, на суміщенні доходів та активів з використанням приведених вартостей.

Створення комплексних систем вимірювання результатів за напрямками діяльності підприємства реалізується по-різному. Оцінка може здійснюватися на основі системи збалансованих показників, панелі управління, карти збалансованих показників визначення успіху (призма ефективності).

Грошові потоки представляють собою фінансовий підсумок діяльності підприємства. Для оперативного і стратегічного управління підприємством використовується категорія грошового потоку. Грошовий потік спрощено може розглядатися як сума чистого прибутку і амортизації. На основі грошового потоку розраховуються показники ефективності: чиста поточна вартість; індекс доходності; внутрішня норма доходності; дисконтований термін окупності. Для оцінки підприємства найбільш прийнятним є чиста поточна вартість та індекс доходності.

Отже, оцінка ефективності повинна мати як вартісну оцінку так і результати виміру досягнень за напрямками діяльності. Загальну оцінку ефективності діяльності підприємства слід здійснювати з використанням традиційних і нових показників оцінки.

Список використаних джерел

1. Кокинз Г. Управление результативностью: Как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 315 с.
2. Майер, Маршал В. Оценка эффективности бизнеса / Пер. с англ. А.О. Корсунський. – М.: ООО «Вершина», 2004. – 272 с.
3. Управление эффективностью бизнеса / Е.Ю. Духонин, Д.В. Исаев, Е.Л. Мостовой и др.; под ред. Г.В. Генса. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 269 с.
4. Ольве, Нильс-Горан, Рой, Жан, Веттер, Магнус Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 304 с.

Summary. In the article the notion of the effectiveness evaluation and its usage are determined. The approaches to the enterprises activity effectiveness evaluation are considered.

Key words: performance, Balanced Scorecard, management based on value, cash flow, profit margin, net present value, profitability index, internal rate of return.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК РИНКУ ПРАЦІ З СИСТЕМОЮ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Визначено та проаналізовано напрямки взаємозв'язку ринку праці та системи вищої освіти в Україні для подальшого їх вдосконалення.

Ключові слова: *система вищої освіти, ринок праці, фінансування вищої освіти, заробітна плата.*

Реформування та вдосконалення системи вищої освіти в Україні дуже тривалий та складний процес. На протязі багатьох років накопичилась низка проблем, які потребують вирішення, а їх підґрунтям є проблеми у фінансуванні системи вищої освіти. Питання пошуку додаткових джерел фінансування для вищої освіти є актуальним для багатьох країн, у тому числі й України. Удосконалення фінансування освіти є чинником для інноваційного розвитку країни. До основних джерел фінансування відносять бюджетні кошти, до додаткових джерел можна віднести: самофінансування, кредитування, благодійництво та гранти. Зазначені джерела складаються з коштів, що мають у своєму розпорядженні фізичні або юридичні особи. В Україні склалася ситуація, що в фінансуванні системи вищої освіти значна частка (яка в останні роки сягає більше 50 відсотків) здійснюється за рахунок фізичних осіб. Щоб мати можливість сплачувати за свою освіту потрібно мати стабільну заробітну плату, якої б вистачало на покриття споживчих витрат та оплату освіти, тому, можна зробити висновок, що дослідження взаємозв'язку вищої освіти та ринку праці є досить актуальним та багатоаспектним і потребує уваги науковців.

Взаємозв'язок системи вищої освіти та ринку праці можна розглядати з різних аспектів: перший аспект розглядається на макрорівні, де оцінюється ефективність від вищої освіти для кожної окремої людини. З цієї точки зору, можна сказати, що ефективність ринку освітніх послуг краще за все проявляється через ринок праці, де зосереджений професійно-кваліфікаційний потенціал молодих спеціалістів і де відбувається їх професійна самореалізація. Але значною проблемою є невідповідність попиту і пропозиції молодих спеціалістів на цьому ринку, що ускладнює аналіз ефективності вищої освіти за отриманою спеціальністю. Для оцінки ефективності, в тому числі й від вищої освіти, використовують співвідношення витрат на її здобуття до доходів, які людина отримує після закінчення у своїй професійній діяльності. Тобто одним з мотивуючих факторів для здобуття вищої освіти є достатній розмір заробітної плати.

За даними Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), вища освіта піднімає рівень доходів дипломованих фахівців не менш ніж у 1,5-2 рази [1]. Ситуація на ринку праці в багатьох країнах аналогічна, в Данії особи які не мають вищої освіти отримують заробітну плату вдвічі меншу за середній показник по країні, а в Угорщині, Канаді і Ірландії, особи з вищою освітою мають доходи більше ніж вдвічі вищі за середні. Така диференціація доходів виступає, як премія за отриманні знання та підвищення продуктивності праці, виступає чинником для інвестування в здобуття освіти [2]. В Україні, на відміну від країн Заходу, практично відсутній зв'язок між рівнем освіти й рівнем реального доходу, а цей зв'язок існує і він прямий.

Відсутність такої кореляції в Україні накладає відбиток на мотивацію студентів при одержанні вищої освіти.

Другий аспект взаємозв'язку вищої освіти та ринку праці виявляється на загальнодержавному рівні.

Збільшення доходів надає можливість населенню здобувати освіту, підвищувати якість життя, що в свою чергу веде до збільшення середнього класу, а також відтворенню робочої сили.

Значимість вищої освіти на ринку праці не зводиться лише до зрощування кваліфікованих фахівців. Меддісон А. у своєму дослідженні «Динамічні чинності капіталістичного розвитку» довів, що чим вище частка освічених людей у країні, тим вищі темпи її економічного зростання, збільшення фінансування освіти на 1% веде до збільшення ВВП на 0,35%[3]. З цієї залежності не можна впевнено зазначити, що збільшення буде відбуватись зазначеними темпами, але отримання вищої освіти дає можливість людині професійно самореалізуватись та принести користь державі у вигляді свого внеску до ВВП.

Ще одним, третім, аспектом взаємозв'язку вищої освіти та ринку праці можна вважати професійний мультиплікаційний ефект. Розвиток освіти веде до ускладнення видів праці, що призводить до поділу праці в суспільстві між спеціальностями для якісного їх виконання, тобто виникає так зване «дерево професій» в кожній сфері, де розвиток знань породжує нові питання та завдання, які треба комусь виконувати. Це стимулює попит на нових робітників у ці галузі, а також з'являються нові робочі місця. Тому фінансування освіти є як процесом підвищення продуктивності праці, а також вирішує проблему зайнятості у країні.

Також, можна вважати, що мультиплікаційний ефект від взаємозв'язку вищої освіти з ринком праці відчувається, коли одне покоління, здобувши вищу освіту та реалізувавши себе у професійній діяльності, завдяки своїм доходам має можливість допомогти в здобутті вищої освіти своїм дітям.

З розглянутих аспектів взаємозв'язку ринку праці та системи вищої освіти, можна зробити висновок про великі можливості для розвитку цих значущих систем для країни. А розвиток цей можливий при паралельному вирішенні питання фінансування системи вищої освіти з збалансування взаємодії ринку праці та системи вищої освіти. Аналіз та налагодження механізму фінансування з наявних джерел стане основою для розвитку зазначених систем, а ринок праці і система вищої освіти в свою чергу, даватимуть ресурси для стимулювання самого фінансування. Збалансування взаємодії ринку праці та системи вищої освіти допоможе у вирішенні питань з зайнятістю та отриманні вищої освіти, а також підвищення соціально-економічного стану в країні.

Список використаних джерел

1. Аналитическая справка о государственной политике в сфере управления высшим образованием в странах ОЭСР и ЕС и институциональных моделях управления университетами в новых условиях функционирования высших учебных заведений Организации экономического сотрудничества и развития [Электронный ресурс] // Федеральный специализированный информационный портал. – Режим доступа: <http://comparative.edu.ru:9080/PortalWeb/Msg?id=1239>. – Заголовок с экрана.
2. Тимошенко О.В., Федорова В.А. Фінансові аспекти конкурентоспроможності вищої освіти в Україні: Монографія. – Дніпропетровськ: Пороги, 2008. – 392 с.
3. OECD Factbook 2007. – P.182-187.

Summary. Identified and analyzed trends of interconnection between labor market and the system of higher education in Ukraine for their further improvement.

Key words: higher education, labor market, financing of higher education, salary.

ПРАВОВІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ В ФІНАНСОВОМУ КОНТРОЛІ

Статтю присвячено аналізу правових засад обліку в фінансовому контролі. Автором розглянуто застосування обліку як методу фінансового контролю, враховуючи останні зміни законодавства України.

Ключові слова: фінансовий контроль, облік, правове регулювання, законодавство, законність, фінансова дисципліна.

Функціонування фінансової системи можливе лише за умови належного здійснення контролю. Такий контроль здійснюється органами державного фінансового контролю України та іншими суб'єктами, наділеними відповідними повноваженнями.

Незважаючи на значну увагу з боку наукової спільноти, засади обліку як методу фінансового контролю розкриті ще не достатньо. Фінансовий контроль, як правовий інститут, охоплює систему правових норм, що регламентують діяльність державних та недержавних контролюючих суб'єктів, наділених повноваженнями на здійснення спеціальних заходів, спрямованих на забезпечення законності та фінансової дисципліни в процесі формування, розподілу та використання фінансових ресурсів держави та органів місцевого самоврядування з метою здійснення ефективної фінансової політики для забезпечення прав та свобод громадян.

Питання фінансового контролю, що стосуються бюджетних установ, подаються в законах. Наприклад, Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» встановлює правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні. Відповідно до цього Закону головний бухгалтер або бухгалтер організує контроль за відображенням на рахунках бухгалтерського обліку всіх господарських операцій, а ст. 15 цього Закону, зокрема, встановлює, що контроль за додержанням законодавства про бухгалтерський облік та фінансову звітність здійснюється відповідними органами в межах їх повноважень, передбачених законами [1]. Інші спеціальні закони визначають правовий статус, функції та правові основи діяльності органів фінансового контролю, наприклад, Закон України «Про Рахункову палату» та інші [2].

Концептуально проблеми застосування обліку в фінансовому контролі останні роки не вивчалися в юридичній науці. Окремим питанням фінансовому контролю, як інституту фінансового права та виду фінансового контролю присвячено низку робіт. Даною проблематикою займалися: Ф. Ф. Бутинець, О. П. Гетманець, І. Б. Заверуха, Є. В. Карманова, О. І. Лаврушин, А. О. Монаєнко, В. М. Попович, Л. А. Савченко, В. С. Симов'ян та інші. Проте, в цих дослідженнях питання обліку як методу фінансового контролю, що застосовується, зокрема, в банківському секторі, в оподаткуванні, не знайшло свого відображення.

Визначаючи правові засади обліку слід визначити суть фінансового контролю. Перш за все, відмітимо, що сутність фінансового контролю полягає в тому, що він є спеціальним державним контролем, здійснюваним як діяльність фінансових органів і їх посадовців по забезпеченню законності, фінансової дисципліни і доцільності при мобілізації, розподілі і використанні централізованих і децентралізованих грошових фондів і пов'язаних з ними матеріальних коштів. Тобто облік в фінансовому контролі як метод, в даному випадку використовується на стадіях мобілізації, розподілі і вико-

ристанні цих грошових фондів. Найбільшу зацікавленість науковців викликає облік в фінансовому контролі на стадії мобілізації централізованих і децентралізованих грошових фондів. Облік є специфічним фінансово-контрольним методом який здійснюється по двох напрямках: а) облік зобов'язаних осіб при включенні даних про них у відповідні реєстри, внесенні змін в облікову документацію; б) облік об'єктів (грошових коштів, матеріальних ресурсів), з якими зв'язуються виконання обов'язків, пов'язаних з процесом руху грошових фондів.

Облік в фінансовому контролі включає в себе як реєстрацію суб'єктів та об'єктів, які підлягають обліку, так і створення інформаційної бази та подальшу аналітику взятої на облік інформації. Він застосовується, наприклад, в діяльності НБУ та комерційних банків при здійсненні реєстрації суб'єктів та об'єктів, які підлягають обліку в цих банках (наприклад, платників податків) або в інших випадках, визначених чинним законодавством [3, с. 67–68].

Слід також згадати міжнародну кооперацію органів нагляду, яка відбувається в рамках Базельського комітету з питань банківського нагляду. Вироблені комітетом документи стали визначальними для банківського регулювання більшості країн світу, зокрема, такі документи як «Базель I», Основні принципи ефективного нагляду, «Базель II». Одним з принципів нагляду визначено те, що органи нагляду повинні пересвідчитися в тому, що кожний банк належним чином здійснює бухгалтерський облік операцій відповідно до положень та практики ведення бухгалтерського обліку, що широко застосовується в світовій практиці, та оприлюднює на регулярній основі фінансову звітність, яка достовірно відображає його фінансовий стан та прибутковість. Мова йде про бухгалтерський облік який є об'єктом фінансового контролю.

Настанови Базельського комітету з політики «знати свого клієнта» містяться положення щодо обліку в банківському контролі. Такі настанови, зокрема, стосуються ідентифікації та обліку клієнтів, збільшення зусиль фінансових установ у виявленні підозрілих операцій та інформуванні про них, а також заходів щодо країн з неадекватними засобами проти відмивання грошей [4]. Тобто на банки покладено обов'язок ідентифікації та обліку клієнтів, що в подальшому використовується, наприклад, для виявлення рахунків осіб, що не сплатили податки.

Облік як методу фінансового контролю застосовується і під час обліку платників податків. Так, облік платників податків ведеться в органах державної податкової служби. Однією з підстав для внесення змін до облікових даних платників податків є інформація банків та інших фінансових установ про відкриття (закриття) рахунків платників податків [5, п. 66.1.2 ст. 66]. Така інформація надається з власних реєстрів клієнтів банку.

Забезпечення законності, фінансової дисципліни і доцільності при мобілізації коштів до централізованих і децентралізованих грошових фондів держави досягається і через фінансовий контроль в банківській сфері. Наприклад, банки зобов'язані надіслати повідомлення про відкриття або закриття рахунка платника податків – юридичної особи, у тому числі відкритого через його відокремлені підрозділи, чи самозайнятої фізичної особи до органу державної податкової служби, в якому обліковується платник податків, протягом трьох робочих днів з дня відкриття/закриття рахунка. За невиконання вимог до відкриття та закриття рахунків платників податків у банках останні несуть відповідальність. Зокрема, стаття 118 Податкового кодексу України передбачає відповідальність за порушення строку та порядку подання інформації про відкриття або закриття банківських рахунків, стаття 128 Податкового кодексу України визначила відповідальність за неподання або подання податкової ін-

формації банками чи іншими фінансовими установами з порушенням строку, визначеного Податковим кодексом України, органам державної податкової служби.

Також відмітимо, що інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності органів державної податкової служби здійснюється через збір податкової інформації від банків про наявність та рух коштів на рахунках платника податків. Інформація на запит органу державної податкової служби надається Національним банком України, іншими банками безоплатно у порядку і обсягах, встановлених Законом України «Про банки і банківську діяльність».

Джерелами інформації під час здійснення як фінансового так і банківського контролю є дані фінансового обліку та фінансової звітності підприємства.

Підсумовуючи відмітимо, що облік як метод фінансового контролю досить широко застосовується, зокрема, в банківському секторі. Наведені приклади застосування обліку в банківському та податковому контролі є невичерпним переліком, проте основні випадки застосування цього специфічного методу свідчать про його правову природу при здійсненні фінансового контролю.

Список використаних джерел

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України : від 16.07.1999 р., № 996–XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 40. – Ст. 365 (із змінами та доповненнями).
2. Про Рахункову палату України : Закон України : від 11.07.1996 р., № 315/96–ВР // Відомості Верховної Ради. – 1998. – № 24. – Ст. 137.
3. Роль В. Ф. Фінансове право : навч. посіб / В. Ф. Роль, В. В. Сергієнко, С. М. Попова – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 392 с.
4. Належне ставлення банків до клієнтів (стандарти Базельського комітету банківського нагляду : рекомендації від 01 жовт. 2001 р. / Банк міжнародних розрахунків. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/998_333/print1330169370678327
5. Податковий кодекс України : від 2 груд. 2010 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13–17. – Ст. 112.

Summary. *The article discusses the legal basis of accounting in financial control. The author examined the use of accounting as a method of financial control, given the recent changes in legislation Ukraine.*

Key words: *financial control, accounting, legal regulation, legislation, law, financial discipline.*

УДК 33.053.23:330.534.4

Стрельбіцький П.А., к.е.н., доцент Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка;

Стрельбіцька О.П., асистент Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

ПРОБЛЕМИ ДЕФІЦИТУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Висвітлено основні проблем, які виникають при довготривалому дефіциті державного бюджету. Досліджено джерела його фінансування. Розглянуто низку негативних факторів, що впливають з бюджетного дефіциту: державний борг, запозичення до державного бюджету, дефіцит платіжного балансу. Запропоновано напрями зменшення дефіциту державного бюджету.

Ключові слова: *бюджет, бюджетний дефіцит, бюджетні запозичення, державний борг.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах питання фінансування бюджетних дефіцитів набувають надзвичайної ваги, адже практично кожна країна має дефіцит бюджетних ресурсів. Необхідність покриття бюджетного дефіциту обумовлюється важливістю фінансування багатьох заходів, спрямованих на соціально-економічний розвиток країни. Наявність значного дефіциту державного бюджету, вимагає залучення значного обсягу позикових ресурсів, зумовлює вибір ефективних джерел його фінансування, є чинником підвищення ризику економічної діяльності, несе потенційний ризик збільшення державного боргу країни та, при неможливості рефінансувати боргові зобов'язання, дефолту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні та теоретичні питання змісту, збалансування державного та місцевих бюджетів розглядаються в працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Серед вітчизняних дослідників слід виділити: Базилевича В., Барановського О., Бескид Ю., Варналя З., Вахненко Т., Зайчикова В., Корнєєва В., Кравчука Н., Кучер Г., Шелудько В., Ярошенко Ф. та ін. Однак, беручи до уваги складність та неоднозначність такого економічного явища як дефіцит бюджету, далеко не всі питання є вирішеними та потребують свого подальшого розгляду.

Мета дослідження. Відповідно метою даної статті є дослідження сучасного стану збалансованості бюджетів, вивчення бюджетного дефіциту як економічного явища та визначення можливих джерел його фінансування в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Світова фінансова наука неоднозначно підходить до оцінки наслідків впливу бюджетного дефіциту на соціально- економічні процеси у суспільстві. Тому, розглядаючи соціально-економічні наслідки існування бюджетного дефіциту, необхідно враховувати різні чинники та способи впливу дефіциту на розвиток економіки, соціальної сфери, рівень соціального захисту населення з урахуванням конкретних ситуацій. Зважаючи на такі підходи, наслідки можуть бути позитивними, негативними або взагалі наслідків може не бути. [1].

Відповідно до Бюджетного кодексу України [2] дефіцит бюджету – це перевищення видатків бюджету над його доходами (з урахуванням різниці між наданням кредитів з бюджету та поверненням кредитів з бюджету). Затвердження бюджету з дефіцитом дозволяється у разі наявності обґрунтованих джерел фінансування бюджету.

Кількісна оцінка бюджетного дефіциту об'єктивно ускладнюється наступними факторами:

1. звичайно при оцінці величини державних витрат не враховується амортизація в державному секторі економіки, що приводить до об'єктивного завищення розмірів бюджетного дефіциту і державного боргу;
2. важлива стаття державних витрат – обслуговування заборгованості, тобто виплата відсотків по ній і поступове погашення основної суми боргу (амортизація боргу).

Державні витрати повинні включати тільки реальний відсоток по державному боргу, рівний R_r , а не номінальний відсоток, рівний R_n , де D – величина державного боргу, R_r – реальна ставка відсотка. Оголошений у звітах офіційний бюджетний дефіцит часто завищується на величину D , тому що, по рівнянню Фішера дорівнює $R_n - R_r$. При високих темпах інфляції ця погрішність може бути значною, тому що в періоди росту інфляції завищення бюджетного дефіциту пов'язано з завищенням величини державних витрат за рахунок інфляційних процентних виплат по боргу. Можливі ситуації, коли номінальний (офіційний) дефіцит державного бюджету і номінальний борг ростуть, а реальний дефіцит і борг зникають, що утрудняє оцінку ефективності бюджетно-спрямованої політики уряду.

Розглянемо докладніше ситуація з бюджетним дефіцитом в Україні. У таблиці 1 та рисунку 1 наведено динаміку дефіциту Державного бюджету України за період з 2006 по 2011 роки та джерела його фінансування.

Таблиця 1

Дефіцит (профіцит) та джерела фінансування Державного бюджету України у 2006-2011 роках (млн. грн.).

Показники	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Перевищення видатків над доходами (дефіцит)	3776,6	9842,9	12502,0	35517,2	64265,5	23557,6
Джерела фінансування дефіциту						
Внутрішнє фінансування	-1030,0	6871,0	8672,5	-9282,7	17007,2	9852,8
Зовнішнє фінансування	4806,6	2971,9	3829,5	44799,9	47258,3	13704,8

Розраховано за джерелом [3]

Бюджет на 2010 рік має найбільший дефіцит за останні 6 років. Дані за 2010 рік наведено з урахуванням по спеціальному фонду Державного бюджету України випуску ОВДП для погашення заборгованості минулих років з відшкодування ПДВ у сумі 16,4 млрд. грн. та випуску ОВДП для збільшення статутного капіталу державної іпотечної установи у сумі 2 млрд. грн.[3].

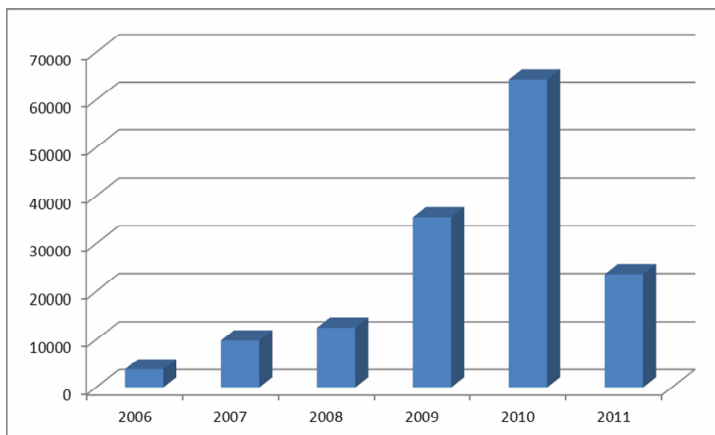


Рис. 1. Динаміка дефіциту Державного бюджету України у 2006 – 2011 роках (млн. грн.)
Розраховано за джерелом [3]

Проведення Урядом виваженої податково-бюджетної політики, зокрема введення в дію Податкового кодексу, покращання адміністрування платежів та ліквідація схем ухилення від сплати податків, а також здійснення виваженої політики видатків, проведення адміністративної реформи та обмеження неперіоритетних видатків дали можливість у 2011 році суттєво знизити дефіцит сектору загальнодержавного управління та державних фінансів в цілому. Так, дефіцит сектору загальнодержавного управління за методологією МВФ без рекапіталізації банків та НАК «Нафтогаз України» у 2011 році зменшено до 35,4 млрд. грн., або на 2,7 відсотка ВВП [4].

Політика скорочення дефіциту проводилась Урядом на тлі нестійкого розвитку світової економіки та нестабільності на міжнародних фінансових ринках. Оскільки в попередні роки в багатьох країнах світу відбулось значне розширення державної фінансової підтримки для стимулювання розвитку економіки шляхом нарощення дефіциту державних фінансів та державного боргу, то в 2011 році спільна риса податково-бюджетної політики багатьох країн світу полягала в проведенні заходів зі скорочення дефіциту державних фінансів, в першу чергу за рахунок жорсткої економії бюджетних видатків, у т.ч. прийняття низки непопулярних рішень щодо соціальних стандартів.

Дефіцит сектору загальнодержавного управління в Україні за підсумками 2011 року був одним з найнижчих порівняно з іншими країнами світу (2,7 відсотка ВВП в Україні проти 4 відсотків ВВП в Єврозоні, 8,9 відсотка ВВП в Японії, 10 відсотків ВВП в США) (табл.2).

Таблиця 2

Дефіцит «-»/профіцит «+» СЗДУ у 2007-2011 роках у зарубіжних країнах (% ВВП)

Країна	2007	2008	2009	2010	2011
Канада	1,4	-0,4	-4,9	-5,6	-5,0
Великобританія	-2,8	-5,0	-11,0	-10,4	-9,4
Греція	-6,8	-9,9	-15,8	-10,8	-9,0
Ірландія	0,1	-7,3	-14,2	-31,3	-10,3
Іспанія	1,9	-4,5	-11,2	-9,3	-6,2
Італія	-1,6	-2,7	-5,4	-4,5	-3,6
Польща	-1,9	-3,7	-7,4	-7,9	-5,4
Португалія	-3,2	-3,7	-10,2	-9,8	-5,9
Словакія	-1,8	-2,1	-8,0	-7,7	-5,9
США	-2,9	-6,6	-11,6	-10,7	-10,0
Франція	-2,7	-3,3	-7,6	-7,1	-5,7
Японія	-2,4	-2,2	-8,7	-7,8	-8,9

Джерело [4]

Відповідно до Закону України «Про Державний бюджет України на 2011 рік» було встановлено граничний показник дефіциту Державного бюджету України на рівні 35343,0 млн. гривень[5].

Крім того, граничний показник дефіциту спеціального фонду відповідно до ст. 33 Закону України «Про Державний бюджет України на 2011 рік» був збільшений на суму випуску ОВДП на оплату послуг фінансових радників для проведення оцінки фінансової спроможності та потенціалу банків, у капіталізації яких взяла участь держава (фактично здійснено випуск ОВДП на цю мету в сумі 15 млн. грн.), а також збільшений відповідно до п. 8. ст. 13 та ст. 57 Бюджетного кодексу України на 1643,4 млн. грн. за показником зовнішніх надходжень на впровадження спільних з міжнародними фінансовими організаціями проектів та на 1811,0 млн. грн. за показником залишків коштів на початок звітного бюджетного періоду (законом про бюджет на 2011 рік було передбачено 5,0 млн. грн., відповідно до коригування розпису цей показник становив 1816,0 млн. гривень).

В результаті, річний розпис дефіциту державного бюджету дорівнював 38812,4 млн. гривень.

Фактичний рівень дефіциту державного бюджету в 2011 році становив 23557,6 млн. грн., що на 15254,8 млн. грн. менше скоригованого річного розпису.

Загальний фонд державного бюджету виконано з дефіцитом у сумі 20938,4 млн. грн., що на 12406,0 млн. грн. менше встановленого законом про бюджет на 2011 рік граничного показника (33344,4 млн. грн.) та менше за відповідний показник 2010 року на 9712,3 млн. гривень.

Дефіцит спеціального фонду державного бюджету в 2011 році становив 2619,2 млн. гривень[4].

Що ж стосується Державного бюджету України на 2012 рік, згідно закону встановлено граничний обсяг дефіциту у сумі 25 129, 484 млн. грн., у тому числі граничний обсяг дефіциту загального фонду Державного бюджету України – у сумі 21 244,850 млн. грн. та граничний обсяг дефіциту спеціального фонду Державного бюджету України – у сумі 3 884,633 млн. грн. [6].

Міністерство фінансів України інформує, що у 2012 році Державний бюджет України був виконаний із дефіцитом у сумі 53,4 млрд. гривень, збільшившись порівняно з попереднім роком у 2,3 разу, або на 29,83 млрд. грн.[7].

Бюджетний дефіцит негативно впливає на платіжний баланс країни, призводить до зниження внутрішніх інвестицій, до збільшення процентних ставок, до зростання державного боргу, зниження курсу національної валюти, що в свою чергу призводить до скорочення експорту та імпорту, а згодом, в глобальних масштабах і до занепаду економіки країни загалом.

Планування внутрішніх і зовнішніх державних запозичень повинно здійснюватись так, щоб на кінець бюджетного періоду обсяг державного боргу перебував у межах граничного обсягу, визначеного в Законі про Державний бюджет України, відповідно до ч. 1 ст. 15 Бюджетного кодексу (60% ВВП) [2].

На кінець 2012 року було забезпечено утримання державного боргу в обсязі на 27,8 млрд. грн. менше граничного рівня, встановленого ст. 5 Закону України «Про Державний бюджет України на 2012 рік» та скорегованого відповідно до ст. 15 Бюджетного кодексу України. Фактично державний борг на кінець 2012 року становив 399,2 млрд. грн., у т.ч. державний зовнішній борг дорівнював 208,9 млрд. грн., державний внутрішній борг – 190,3 млрд. гривень. Гарантований державою борг України на кінець 2012 року становив 116,3 млрд. гривень.

Сума державного та гарантованого державою боргу України на кінець 2012 року становила 515,5 млрд. грн., або 36,6 відсотка ВВП, в т.ч. державного боргу – 28,3 відсотка ВВП [7].

Станом на 31 грудня 2007 року державний та гарантований державою борг України становив 88744,7 млн. грн., в тому числі: державний та гарантований державою зовнішній борг – 69937,4 млн. грн., державний та гарантований державою внутрішній борг – 18807,4 млн. грн. [8]

За період 2008-2012 роки було нарощено державний борг з 88,7 млрд. грн. до 515,5 млрд. грн., тобто зростання становило 5,8 раз. При цьому цей приріст в основному складався з вкрай невикладних запозичень на короткі терміни та під високі відсотки. Це спричинило інерційне зростання боргу і збільшення виплат з його обслуговування за результатами 2010 року і в 2011 році. В таблиці 3 показано відношення державного та гарантованого державного боргу України до ВВП.

Таблиця 3

**Відношення державного та гарантованого державного боргу України до ВВП
(на кінець відповідних років), %**

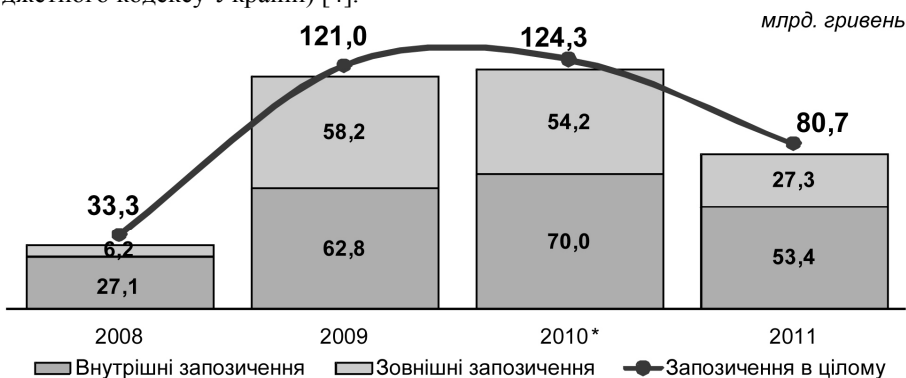
Показники	роки											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Гарантований державою борг	7,5	5,6	5,0	4,3	5,1	3,4	2,7	2,4	6,2	9,9	9,9	8,8
Державний борг	37,8	31,0	28,6	24,7	19,6	14,3	12,1	9,9	13,8	24,9	29,6	27,2
Державний та гарантований державою борг	45,3	36,5	33,5	29,0	24,7	17,7	14,8	12,3	20,0	34,8	39,5	36,0

Розраховано за даними Міністерства фінансів України

Таке становище є доволі загрозливим у вирішенні питань забезпечення боргової безпеки держави в умовах боротьби з наслідками світової фінансової кризи та загострення проблем з реальним сектором економіки, стрімко зростає потреба у залученні коштів для фінансування дефіциту бюджету.

Відповідно до закону про Державний бюджет на 2011 рік було заплановано здійснення державних запозичень в обсязі 88096,4 млн. грн., з яких державні внутрішні запозичення передбачались в обсязі 45087,5 млн. грн., державні зовнішні запозичення – 43008,9 млн. грн.

Фактично державних запозичень у 2011 році здійснено на суму 80654,5 млн. грн., що знаходиться в межах визначеного граничного показника (рис.2). Здійснення фактичних запозичень до державного бюджету в менших обсягах, ніж це встановлено законом про бюджет на 2011 рік, пояснюється меншою потребою у фінансуванні дефіциту державного бюджету внаслідок перевиконання дохідної частини бюджету та здійсненням погашення державного боргу в менших від плану обсягах (п. 1 ст. 16 Бюджетного кодексу України) [4].



* З урахуванням випуску у 2010 році ОВДП на погашення простроченої заборгованості з відшкодування ПДВ, яка була утворена в попередні роки, в обсязі 16,4 млрд. грн. та на збільшення статутного фонду Державної іпотечної установи в обсязі 2,0 млрд. гривень.

Рис. 2. Запозичення до Державного бюджету України у 2008 – 2011 роках

Розраховано за джерелом [4]

Державних запозичень у 2012 році здійснено на суму 109,8 млрд. гривень. Надходження внутрішніх запозичень за 2012 рік дорівнювали 66,8 млрд. грн., з яких 7,0 млрд. грн. становлять надходження від випуску ОВДП для капіталізації НАК «Нафтогаз України» (6,0 млрд. грн.) та ПАТ «Укргідроенерго» (1,0 млрд. грн.), 2,6 млрд. грн. – для кредитування Аграрного фонду, 57,2 млрд. грн. – для фінансування державного бюджету.

Надходження від зовнішніх запозичень за 2012 рік становили 43,0 млрд. грн., з яких 4,2 млрд. грн. становлять надходження коштів на впровадження спільних з міжнародними фінансовими організаціями проектів, 38,8 млрд. грн. – надходження від випуску ОЗДП з метою фінансування державного бюджету.

Незважаючи на високу волатильність міжнародних ринків капіталу, Урядом тричі у 2012 році розміщено єврооблігації на загальну суму 4,85 млрд. дол. США:

- липень 2012 року (з дорозміщенням у вересні 2012 року): 2,6 млрд. дол. США з терміном погашення 5 років за процентною ставкою 9,25 відсотка;
- серпень 2012 року: 1 млрд. дол. США з терміном погашення 2 роки за процентною ставкою 7,95 відсотка;
- листопад 2012 року: 1,25 млрд. дол. США з терміном погашення 10 років за процентною ставкою 7,8 відсотка.

У 2012 році Міністерство фінансів України відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 05.09.2012 № 836 здійснило випуск казначейських зобов'язань України на пред'явника у документарній формі загальним обсягом 200 млн. дол. США (серіями «А» та «Б» по 100 млн. дол. США кожна) зі строком обігу 24 місяці, номінальною вартістю 500 дол. США. Завдяки запровадженню нового інструменту протягом жовтня-грудня 2012 року на фінансування державного бюджету було спрямовано 0,8 млрд. гривень.

Загалом у 2012 році вдалося забезпечити фінансування державного бюджету за рахунок внутрішніх запозичень за середньозваженою ставкою 11,5 відсотка річних проти 12,7 відсотка за 2010 рік та 20,2 відсотка за 2009 рік [7].

Залучення масштабних позик на внутрішньому ринку призводить до звуження джерел позичкових коштів для вітчизняних підприємств, а великі обсяги зовнішніх державних запозичень породжують ризики дестабілізації платіжного балансу і знецінення національної валюти в період здійснення боргових виплат. Обслуговування зростаючого обсягу державного боргу країни виливається у відволікання все більшої частки бюджетних ресурсів на боргові виплати [9].

Державний борг, його розміри, методи розміщення і погашення прямо чи опосередковано впливають майже на всі процеси економічного життя держави: економічне зростання і розподіл доходів, бюджетний дефіцит і розмір грошової маси в обігу, звуження чи розширення сукупного попиту і пропозиції, рівень споживання та нагромадження, баланс поточних зовнішніх рахунків, міжнародну платоспроможність та кредитний рейтинг держави.

Зростання потреби фінансування бюджету за рахунок запозичень може спровокувати кризу державної заборгованості й порушити хитку макрофінансову стабільність у країні. Боргова криза може виникнути у 2013 році на фоні зниження попиту інвесторів на боргові зобов'язання держави й неспроможності уряду рефінансувати накопичені борги. 2013 рік є «піковим» у сплаті зовнішніх боргів – Україна має сплатити близько 9 млрд. дол. США, або 35% нинішніх золотовалютних резервів. На сьогоднішній день золотовалютні резерви становлять 24,5 млрд. дол. США. Дефіцит зведеного платіжного балансу у 2012 році становив 4,2 млрд. дол. США. (у 2011 році –

2,5 млрд. дол. США). Дефіцит поточного рахунку за цей період збільшився до 14,4 млрд. дол. США порівняно з 10,2 млрд. дол. США у 2011 році [10].

Дефіцит зовнішньоторговельного балансу України в 2012 році склав 9,027 млрд. дол. США проти такого ж дефіциту в розмірі 6,657 млрд. дол. США 2011-му і 3,025 млрд. дол. США у 2010 році.

За даними Держкомстату, негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами за підсумками 2012 року склало 15,848 млрд. дол. США (в 2011 році – 14,214 млрд. дол.), позитивне сальдо зовнішньої торгівлі послугами – 6,821 млрд. дол. США проти 7,557 млрд. дол. США 2011 року [11].

Відповідно до Закону про Державний бюджет на 2013 рік, його доходи визначено в 362,83 млрд. грн., зокрема за загальним фондом – 315,224 млрд. грн., видатки – 412,061 млрд. грн. і 363,63 млрд. грн. відповідно. Дефіцит заплановано на рівні до 50,532 млрд. грн., зокрема за загальним фондом – 44,535 млрд. грн. [12].

Стрімке зростання витрат бюджету на погашення й обслуговування державного боргу у 2013-му році, підштовхуватиме державу до дефолту чи реструктуризації боргів, які підлягають погашенню.

Сукупність негативних факторів, які спричиняє бюджетний дефіцит, зумовлює виникнення і розробку системи заходів та методів щодо його подолання. У програму конкретних заходів варто включити і послідовно впроваджувати в реальність ті заходи, що, з одного боку, стимулювали б приплив коштів у бюджет країни, а з іншого боку – сприяли б скороченню державних витрат, тобто :

- зміна напрямів інвестування бюджетних коштів в галузях економіки з метою значного підвищення фінансової віддачі від кожної гривні;
- більш широке використання фінансових пільг і санкцій, які стимулюють зростання суспільного виробництва;
- скорочення військових витрат;
- скорочення сфери державної економіки і державного фінансування;
- створення умов для залучення іноземних інвестицій;
- мораторій на прийняття нових соціальних програм, що потребують значного бюджетного фінансування;
- заборона Національному банку України надавати кредити урядовим структурам будь-якого рівня без незалежного оформлення заборгованості державними цінними паперами;
- фінансування лише найважливіших соціальних програм.

Внутрішніми джерелами покриття бюджетного дефіциту можуть бути кредити Національного банку України, доходи від операцій з цінними паперами тощо. Зовнішніми джерелами можуть слугувати кредити міжнародних фінансових установ та іноземних держав, а також безоплатна і безповоротна фінансова допомога під цільові програми. Надзвичайно актуальним є сьогодні відновлення співпраці з МВФ, для отримання дешевих кредитів.

Не менш важливими є такі заходи як удосконалення інструментів залучення до інвестиційної сфери особистих заощаджень населення; забезпечення фінансової підтримки малого та середнього бізнесу шляхом розроблення й виконання цільових програм розвитку малого і середнього підприємництва; запровадження жорсткого режиму економії державними структурами; а також запровадження науково – обґрунтованої системи прогнозування показників, що беруться за основу формування доходів і видатків бюджету, використання при бюджетному плануванні нормативів бюджетної забезпеченості.

В Україні робота по збалансуванню бюджету розпочалася з прийняття Програми економічних реформ Президента України на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [13], нової редакції Бюджетного кодексу[2], прийняття Податкового кодексу[14], Закону України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» [15].

Аналіз змісту зазначених документів та перші результати апробації їх на практиці вказують на необхідність поступового доопрацювання та внесення змін у їх положення. Однак, прийняття цих, подекуди не зовсім «популярних» законодавчих актів, є реальним початком економічних реформ, що вкрай необхідні нашій державі для подальшого збалансування бюджетів, оскільки прагнення до цього прописане в головному документі держави – ч. 3 ст. 95 Конституції України [16]. Крім того, це дасть можливість переглянути склад та структуру видатків державного бюджету та переорієнтувати соціально спрямований бюджет споживання на бюджет розвитку. Беззаперечною є пріоритетність функції соціального захисту держави своїх громадян, однак, і беззаперечним є те, що без налагодженої роботи реального сектору економіки, без відпрацювання реальних стимулів та зацікавленості громадян у створенні суспільного продукту (а не очікуванні соціального захисту) не може йти мова навіть про наявність простого відтворення в економіці держави.

Висновки. Стратегічним завданням при вирішенні проблем збалансування бюджету має стати підвищення ефективності суспільного виробництва, яке сприятиме зростанню обсягів фінансових ресурсів суспільства, що є основним джерелом доходів бюджетів. Досягти практичної реалізації поставленого завдання можливо лише шляхом проведення економічних реформ (податкової, бюджетної, пенсійної, адміністративно- територіальної) та проведення відкритої та зрозумілої суспільству економічної політики, що сприятиме розвитку економіки та соціальної сфери, внаслідок чого можна досягти оптимізації сфери державної економіки.

Отже, сучасна бюджетна політика України потребує радикального реформування. Однією з її проблем є дефіцит державного бюджету, який виступає в ролі негативного соціального наслідку. Тому за наявності дефіциту, держава повинна обирати оптимальні заходи щодо його зменшення і здійснювати їх за найменші строки.

Список використаних джерел

1. Фінанси: підручник / Л. М. Алексеєнко, І. В. Зятковський, О. П. Кириленко [та ін.]; за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-УІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>
3. Статистичний щорічник України за 2011 рік. Державний комітет статистики. За редакцією О.Г. Осауленка. – Київ: видавництво «Консультант», 2012 р.
4. Звіт про виконання Державного бюджету за 2011 рік.[Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>
5. Про Державний бюджет на 2011 р.: Закон України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>
6. Про Державний бюджет на 2012 р.: Закон України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>
7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://minfin.gov.ua>
8. Звіт про виконання Державного бюджету за 2007 рік.[Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>
9. Богдан Т.П. Управління державним боргом і макрофінансові ризики в економіці України / Т.П. Богдан // Фінанси України. – 2011. – № 1. с. 13–23.

10. Національний банк України. Монетарний огляд за 2012 рік. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=503712>
11. Офіційний сайт Держкомстату України. [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua>
12. Про Державний бюджет на 2013 р.: Закон України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>
13. Програма економічних реформ Президента України на 210-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf
14. Податковий кодекс України / Верховна Рада України – К.: ДП «ІВЦ ДПА України», 2010. – 336 с.
15. Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи: Закон України від 08.07.2011 №3668-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>
16. Конституція України. Затверджена ВРУ 25.06.1996 №254/96-ВР// Відомості Верховної Ради України. – 1996. – №30.

Summary. *In the article is made clear the basic problems that arise in the long-term budget deficit. Here is investigated the sources of its funding. We considered a number of negative factors arising from the budget deficit: public debt, borrowing the state budget, balance of payments deficit. Offered directions reduce the budget deficit.*

Key words: *budget, budget deficit, budget borrowing, the national debt.*

Розділ 4. Управління соціально-трудовими відносинами: макро та мікрорівень

УДК 330.316.334.3

Гриненко А.М., к.е.н., професор ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В.Гетьмана»
Кирилюк В.В., аспірант ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В.Гетьмана»

СОЦІАЛЬНА ЗГУРТОВАНІСТЬ СУСПІЛЬСТВА: СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

У статті висвітлено сутність соціальної згуртованості у соціально-політичному ракурсі; розглянуто її вплив на розвиток громадянського суспільства; проаналізовано стан соціальної згуртованості в Україні та сформувано пропозиції щодо підвищення соціальної згуртованості українського суспільства.

Ключові слова: соціальна згуртованість, соціальне залучення, соціальне відторгнення, людський розвиток, соціальна політика.

Постановка проблеми. В умовах загальних глобалізаційних процесів, модернізації та демократизації громадянське суспільство стало провідним в еволюційному розвитку. Соціальна згуртованість суспільства є саме тією характеристикою якості процесу формування сучасного громадянського суспільства, яка здатна орієнтувати соціум в умовах трансформаційних та глобалізаційних процесів, протидіяти деструкції, кризі, занепаду, нейтралізувати напружені конфлікти, і сприяти стабільності суспільства, його вдосконаленню та зміцненню, що в свою чергу сприяє встановлення та розвитку інноваційної економіки.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми соціальної згуртованості та її окремих складових досліджували такі зарубіжні науковці як Я.Дреновські, Л.Вітте, Л.Козер, В.Роїк, А.Сен, М.Волгін, Ю.Пахомов та інші. В Україні питання соціальної згуртованості досліджували Е.Лібанова, А.Колот, А.Гриненко, А.Сіленко та інші.

Виклад основного матеріалу. Соціальна держава яка проголошена в ст. 1 Конституції України [1] потребує розробки і застосування як концептуальних, так і інституційних механізмів суспільного управління яке б забезпечило правову демократію і побудову соціально орієнтованої ринкової економіки, що базується на цивілізованих соціальних стандартах в основі яких має бути соціальна справедливість і соціальна згуртованість. Соціальна згуртованість в даний час розглядається в якості пріоритетної концепції розвитку сучасних суспільств, насамперед, європейських, і орієнтована на підвищення ступеня соціальної справедливості, соціокультурної інтеграції, стирання соціально-економічних розділових ліній всередині соціумів з метою досягнення їх гомогенності та стабільності.

Згідно трактування Ради Європи, соціальна згуртованість – це здатність суспільства забезпечувати благополуччя всіх своїх членів, мінімізуючи диспропорції в розвитку й уникаючи маргіналізації людей [2].

На думку В.Роїка, соціально згуртоване суспільство – це суспільство з міцними сталими правами для кожного члена, суспільство, де групи і окремі люди діють від-

повідально, соціальний діалог прийнятий за норму, інститути і закони працюють в ім'я громадянського діалогу та активної залученості людей в демократичні процеси, превалюють почуття безпеки і впевненості в завтрашньому дні [2, с. 21].

Основні складові соціальної згуртованості зображено на рис.1.

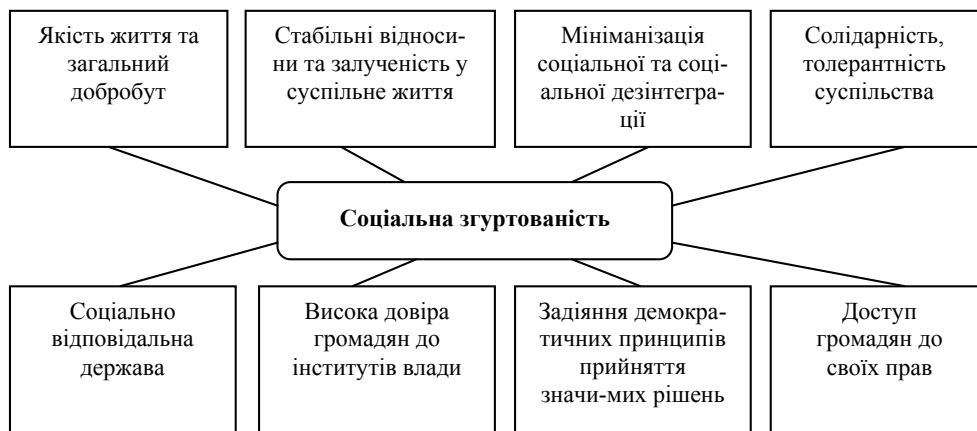


Рис.1. Основні складові соціальної згуртованості

Соціальна згуртованість ґрунтується на поняттях соціального залучення та соціального відторгнення. Європейський Союз (ЄС) визначає соціальне відторгнення як процес, за якого окремі групи населення або окремі люди не мають можливості повною мірою брати участь у суспільному житті внаслідок своєї бідності, відсутності базових знань і можливостей, або в результаті дискримінації. Це відокремлює їх від працевлаштування, отримання доходів і можливості навчання, а також від соціальних і суспільних інститутів та заходів. Вони мають обмежений доступ до влади та прийняття рішень органами влади і, таким чином, часто не можуть взяти участь у процесах розроблення та прийняття рішень, що впливають на їх повсякденне життя [3, с. 7].

Соціальне залучення – процес, що забезпечує для тих, хто має ризик бідності та соціального відторгнення, можливості та ресурси, необхідні для того, щоб повною мірою брати участь в економічному, соціальному та культурному житті, досягти рівня життя та добробуту, що відповідають нормальним стандартам у суспільстві, у якому вони живуть. [3, с. 8].

Концепції соціальної згуртованості та соціального залучення і відторгнення тісно пов'язана із концепцією людського розвитку. Людський розвиток передбачає створення такого середовища, в якому людина має можливість повністю розкрити свій потенціал, жити продуктивно і творчо в гармонії зі своїми потребами та інтересами. Таким чином, люди є справжнім багатством суспільства і людський розвиток є процесом розширення можливостей і вибору для кожного члена суспільства.

В свою чергу основою людського розвитку виступає ступінь соціальної згуртованості суспільства. В останньому рейтингу індексу людського розвитку Україна займає 76-те місце. Експерти оцінили український потенціал у 0,729 бала і зарахували державу до категорії «країни з високим рівнем потенціалу». Схожі показники мають Перу, Ямайка, Грузія, Венесуела й інші країни. Так український показник вищий за середній світовий (0,682 бала), але нижчий від середнього європейського показника (0,751 бала) [4].

Індекс людського розвитку у різних країнах відображено у таблиці 1.

Таблиця 1

Індекс людського розвитку у країнах світу в 2011 році [4]

Позиція в рейтингу	Країна	Показник індексу людського розвитку
1	Норвегія	0,943
2	Австралія	0,929
3	Нідерланди	0,910
4	США	0,910
39	Польща	0,813
65	Білорусь	0,756
66	Росія	0,755
76	Україна	0,729
111	Молдова	0,649

Великою проблемою у формуванні міцного соціально згуртованого українського суспільства є недовіра населення до влади. Під час проведеного опитування, яке було проведене Інститутом соціології серед громадян України, більшість із них відповіли, що не довіряють жодному із політичних суб'єктів (див. табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка населенням України їх довіри до політичних суб'єктів у сфері захисту їх прав (%) [5]

Політичні суб'єкти	Оцінка	Політичні суб'єкти	Оцінка
Президент	3,7	Керівники підприємств	1,9
Верховна Рада	1,6	Армія	2,2
Прем'єр-міністр	5,8	Правоохоронні органи	2,9
Уряд	2,6	Церква	8,3
Засоби масової інформації	6,2	Діячі культури та науки	1,5
Місцева влада	3,0	Ніхто з них не захищає	55,7
Профспілки	3,7	Не визначились	13,5

До несприятливих чинників, що заважають становленню соціально згуртованості суспільства можна віднести: зростаюча поляризація доходів населення; деградацію моральних цінностей; постійне поширення ліберальних концепцій у формуванні політики економічного і соціального розвитку; нерозвиненість інститутів демократії в суспільстві та інші.

Висновки. Для формування реальної соціально згуртованості необхідна орієнтація соціальної політики не тільки на задоволення потреб людей, сприяння в досягненні їх термінальних та інструментальних цілей, вирішенні нагальних проблем, але і формування «згуртовуючого» соціокультурного простору, толерантності, патріотичної ментальності, підвищення рівня індивідуальної та національної культури, розвиток громадянської активності і відповідальності, інформаційних уявлень про пріоритетною значущості постматеріальних цінностей в житті людини.

Список використаних джерел

1. Конституція України. Закон України «Про Державний гімн України». –К.: Видавничий дім «Скіф», 2010. – 48 с.
2. Гриненко А.М. Ціннісні орієнтири в формуванні соціальної згуртованості суспільства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/197/1.pdf>
3. Європейська соціальна модель і соціальна згуртованість: яку роль відіграє ЄС? / Фонд ім. Фрідріха Еберта, Регіональне представництво в Україні та Білорусі. Лотар Вітте. – К.: Заповіт, 2006. – 44 с.
4. Людський потенціал України – найнижчий в Європі. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://vgolos.com.ua/svit/28.html>
5. Національна доповідь про людський розвиток 2011 року: «Україна на шляху соціального залучення». [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.undp.org.ua/files/ua_95644NHDR_2011_Ukr.pdf

Summary. The article highlights the essence of social cohesion in social and political terms, consider its impact on the development of civil society; analyzed social cohesion in Ukraine and the suggestions to improve the social cohesion of Ukrainian society.

Key words: social cohesion, social inclusion, social exclusion, human development, social policy.

УДК 336.531.2.

Лисак В. Ю., к.е.н., старший викладач Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

МІГРАЦІЯ ЯК ОДИН З ЧИННИКІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

З розвитком ринкових відносин спостерігається жвавий рух населення як в середині країни так і виїзд населення за її межі. Тому, в сучасних економічних умовах однією з складових частин загальнодержавної політики України, має стати ефективна міграційна політика як на міждержавному так і регіональному рівні. Нові умови господарювання вимагають застосування нових дієвих заходів, які б змогли дієво регулювати соціально-економічний розвиток регіонів.

Ключові слова: персонал, міграція, зовнішня міграція, внутрішня міграція, динаміка міграції, глобалізаційні процеси.

Вступ. Хмельницька область являє собою відносно відокремлену, однак відкрити, відтворювальну соціально-економічну систему. Основною метою державної політики має бути забезпечення гідного людини рівня життя населення відповідного регіону з урахуванням місцевої специфіки.

Постановка проблеми. Метою нашого дослідження є вивчення впливу міграційних процесів на соціально-економічний розвиток як регіону в цілому так і підприємств зокрема. А також дослідити, що є основними причинами міграції населення регіону.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Методологічні засади щодо міграції населення закладені в наукових працях зарубіжних і вітчизняних вчених: О.І. Амоша, О.Ф. Новикова, В.П. Антонюк, Л.В. Шаульська, Б.В. Буркинський, В.М. Нижник, М.В. Ніколайчук. О.В. Стефанишин, та ін.

Однак, незважаючи на значну кількість наукових робіт та поглядів науковців, які присвячені особливостям міграції робочої сили існує необхідність подальшого більш глибокого вивчення цього явища.

Виклад основного матеріалу. Міграційні процеси, складовими яких є стаціонарна або постійна, сезона, трудова мятникова міграція та еміграція, значною мірою впливали і впливають на ефективність і раціональне використання людського потенціалу як в Україні в цілому, так і в окремих регіонах. На напрями, структуру та інтенсивність міграційних потоків також суттєво впливають історичні особливості соціально-економічного розвитку регіонів України та їх природно-географічні умови [1, с. 74].

Останнім часом в соціально-економічному розвитку будь-якого регіону одним з найбільш поширених явищ є міграційні процеси. Оскільки згідно Конституції України Статті 33. Кожному, хто на законних підставах перебуває на території України, гарантується свобода пересування, вільний вибір місця проживання, право вільно залишати територію України, за винятком обмежень, які встановлюються законом.

В процесі дослідження необхідно провести аналіз міграційних рухів населення Хмельницької області табл. 1. Хмельницька область виступає постачальником робочої сили в інші регіони України, що зменшує чисельність і масштаби людського капіталу регіону.

Таблиця 1

Динаміка міграційних рухів населення Хмельницької області у 2005-2012 рр.

Рік	Міждержавна міграція, осіб			Міжрегіональна міграція, осіб		
	кількість прибулих	кількість вибулих	приріст (скорочення)	кількість прибулих	кількість вибулих	приріст (скорочення)
2005	609	621	-12	7843	10801	-2958
2006	604	571	33	8153	10168	-2015
2007	612	562	50	8243	9127	-884
2008	636	452	184	8444	9439	-995
2009	580	335	245	8181	8764	-583
2010	529	321	208	8548	9359	-811
2011	724	301	423	8413	9967	-1554
2012	575	295	280	8719	9725	-1006

Як свідчать дані табл. 1 Хмельниччина щороку втрачає значну кількість працездатного населення через міграцію саме всередині країни. Працездатне населення покидає регіон в основному через пошук роботи. Останнім часом багато населення виїжджає в такі міста як Київ, Одеса, Харків та інші. Оскільки в великих мегаполісах є шанс знайти хоч якусь роботу, що дає можливість отримати кошти на утримання сімей.

Розвиток економіки України не може стояти осторонь глобалізаційних процесів, які відбуваються в суспільстві. Останнім часом зовнішня політика нашої держави спрямована на розширення участі у світових економічних процесах та посиленні глобалізаційних тенденцій. Окрему увагу заслуговує дослідження потенційних наслідків від входження України у світовий та регіональні ринки праці, аналіз міграційно-дифузійних детермінант включення у ринок праці Європейського Союзу та роль тру-

дового потенціалу у позиціюванні країни в системі міжнародного поділу праці. За умов посилення світової економічної кризи міграційні процеси набувають інших форм. На ринку праці західних країн українці займали чільне місце, оскільки ціна робочої сили наших співвітчизників значно менша водночас якість залишається на високому рівні. Однак негативні явища в економіках багатьох країн Європейського Союзу змусило наших співвітчизників повертатись назад до України в цілому та Хмельницьку область зокрема про що свідчать дані табл. 1.

Міграційні процеси формуються під впливом багатьох факторів, обставин та ситуацій, але головними каталізаторами посилення трудової міграції нині виступають незадовільний попит на робочу силу в Україні та низький рівень оплати праці. А з іншої сторони, приваблива матеріальна оцінка трудової діяльності та зростання попиту на працю іноземців за кордоном [2, с. 32].

Показники міграційної рухомості впливають на стан і розвиток персоналу в частині, коли населення переїжджає в регіони, де праця оплачується краще, є можливості до самовираження та самореалізації, більш зручні умови праці, місцевість сприяє зміцненню здоров'я або його підтриманню тощо. Отже, міграції є важливим складником демографічної ситуації, впливають на характер демографічного розвитку, взаємопов'язані з процесом формування та розвитку персоналу [3, с. 33].

За даними соціологічних досліджень, основним чинником мобільності осіб з відповідним загальноосвітнім рівнем є їх молодість. Прагнення перейти з одного підприємства на інше або переїхати в іншу місцевість є обернено пропорційним вікові працівника. Період інтенсивного переходу з одного місця роботи на інше звичайно закінчується у віці 24-26 років. Працівники вищої кваліфікації змінюють місце роботи рідше, ніж нижчої. Низька заробітна плата є однією з причин зміни місця роботи. Працівники, які не мають на даному підприємстві перспективи зростання, часто значно мобільніші за тих, у кого є такі перспективи. [4, с. 29].

Основною метою мігрантів є прагнення до поліпшення матеріального стану. Особливо актуальним є дане питання для України, де спостерігається низький рівень розвитку економіки, незадовільний життєвий рівень більшості населення та ін. [5, с. 103].

Світова економічна криза не могла не позначитись на соціально-економічному розвитку регіону. В економіці регіону спостерігається падіння обсягів виробництва майже в усіх галузях. Це в свою чергу вплинуло на скорочення попиту на робочу силу, знизився рівень зайнятості, насамперед, у таких галузях, як промисловість, сільське господарство, будівництво, котрі традиційно визначали структуру ринку праці області.

Підприємства в складних економічних умовах стоять перед важким вибором. Вони змушені замінити існуючий висококваліфікований персонал який вимагає достойної заробітної плати за свою роботу віддаючи перевагу низькооплачуваним некваліфікованим працівникам, чим змушують емігрувати найбільш досвідчену робочу силу.

Висновки. На нашу думку, для поліпшення ситуації яка склалась необхідно перш за все вжити наступних заходів:

- державне регулювання зайнятості в регіоні;
- надання пільг підприємствам, які здійснюють працевлаштування вперше;
- поліпшення податкового законодавства, та сприяння розвитку малого підприємництва;
- юридичний супровід тих хто хоче відкрити приватне підприємство;
- покращити співпрацю навчальних закладів з роботодавцями.

Як показали результати дослідження в регіоні склалась несприятлива соціально-економічна ситуація, яка не сприяє поліпшенню міграційних процесів.

Список використаних джерел

1. Стефанишин О.В. Людський потенціал економіки України : монографія / О.В. Стефанишин. – Львів : видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2006. – 315 с.
2. Якість трудового потенціалу та управління трудовою сферою в Україні: соціальна експертиза: монографія / [О.І. Амоша, О.Ф. Новикова, В.П. Антонюк, Л.В. Шаульська, та ін.]. – Донецьк, НАН України. Ін-т економіки пром-сті, 2006. – 208 с.
3. Назарова Г.В. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств. Наукове видання / Г.В. Назарова., Н.Л. Гавкалова., Н.С. Маркова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. – 240 с.
4. Буркинський Б.В., Нижник В.М., Ніколайчук М.В. Ефективність використання трудового потенціалу: теорія і практика: монографія /Б. В. Буркинський, В. М. Нижник, М. В. Ніколайчук. – Хмельницький: ХНУ, 2009. – 223 с.
5. Людський капітал України: стан, проблеми, перспективи відтворення: монографія: у 2 ч. / Київський національний ун-т будівництва і архітектури / В.М. Лич (наук.ред.). – К. : КНУБА, 2009. – Ч.1 – 224 с.

Summary. *With development of market relations there is frisky motion of population as in a middle a country so departure of population for its limits. Therefore, in modern economic terms one of component parts of national policy of Ukraine, an effective migratory policy must become as at intergovernmental so regional level. The new terms of menage are required by applications of new effective measures, which would be able effectively to regulate socio-economic development of regions.*

Key words: *personnel, migration, external migration, internal migration, dynamics of migration, globalizaciyni processes.*

УДК 658:330.876

*Сахно І.В., к.е.н., доцент
Академії внутрішніх військ МВС України, м. Харків
Єкель Г.В., аспірант Вінницького національного
аграрного університету, м. Вінниця*

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ: РОЗУМІННЯ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ

У статті розглядається поняття соціальної відповідальності та її значення для ведення бізнесу, моделі корпоративної соціальної відповідальності та етапи її розвитку, наводяться основні напрямки впровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні.

Ключові слова: *соціальна відповідальність, бізнес, компанія, нефінансовий звіт, соціальний аудит.*

Важливим напрямом діяльності кожного підприємства має виступати соціальна відповідальність. Соціальна відповідальність бізнесу – це концепція залучення соціальних і екологічних аспектів у діяльність бізнесу на засадах добровільності та взаємодії між різними зацікавленими сторонами [1]. Метою соціальної відповідальності є сприяння сталому розвитку, який, в свою чергу, має на меті задоволення потреб суспільства, що живе в межах екологічного потенціалу планети і уникає загрози для здатності майбутніх поколінь задовольняти свої потреби [2].

Використання корпоративними структурами соціальної відповідальності надає ряд переваг для ведення бізнесу:

- поліпшення управління завдяки запобіганню ризикам різного ґатунку;
- покращення репутаційного менеджменту;
- збільшення обсягу продажу та частки ринку;
- розширення можливостей для залучення, утримання, мотивування співробітників компанії;
- оптимізація операційних процесів та зменшення виробничих витрат;
- покращення доступу до капіталів та лояльність інвесторів;
- налагодження та побудова дієвих відносин з іншими компаніями, урядовими структурами та неурядовими організаціями;
- поліпшення фінансових та економічних показників діяльності [3, с. 10].

Виділяють три моделі корпоративної соціальної відповідальності: американську, європейську та японську. Американська модель передбачає участь компанії в добродійній діяльності, саме ця модель у разі грамотного її втілення, знаходить найбільш жвавий відгук з боку населення, громадських організацій і персоналу, оскільки дозволяє цим групам сприймати компанію як таку, що піклується про потреби населення. Відповідно до європейської моделі, соціально-відповідальна діяльність компанії пов'язана з досягненням її бізнес-цілей і є частиною стратегії створення додаткової інвестиційної привабливості компанії. Практично всі ініціативи, що фінансуються компанією в рамках такої моделі, мають безпосередньо стосуватися підвищення прибутку. Азійська модель корпоративної відповідальності передбачає соціальну згуртованість на рівні компанії і ділову згуртованість на рівні індустріальної групи [3, с. 23].

Найчастіше підприємства в Україні використовують американську модель. Однак, на нашу думку, для розвитку сільських територій найбільш прийнятною є європейська модель. Саме її використання підвищить рейтинг компанії на міжнародному рівні, що привабить зовнішніх інвесторів та надасть змогу залучити додаткові фінансові інвестиції.

Розрізняють кілька етапів розвитку соціальної відповідальності:

- 1) Дотримання діючого законодавства.
- 2) Здійснення добродійної діяльності.
- 3) Використання зв'язків з громадськістю.
- 4) Покращення ефективності бізнес-процесів.
- 5) Стратегічний підхід до соціальної відповідальності бізнесу [1].

Розвиток соціальної відповідальності бізнесу в Україні консолідувався навколо міжнародних організацій та проєктів, зокрема Представництва ООН в Україні, яке в 2006 р. започаткувало та підтримує діяльність української мережі Глобального договору ООН, що охоплює понад 140 організацій. Разом з тим в Україні все ще відсутні фахові бізнес-асоціації з соціальної відповідальності, створені та керовані виключно бізнесом на прозорих та загальноприйнятих умовах.

В Україні більшість компаній (як великих, так і середніх) не мають визначеної стратегії соціальної відповідальності бізнесу, перебувають на етапі дотримання законодавства та точкових добродійних проєктів. Лідери українського бізнесу, зокрема приватної форми власності, здійснюють активну добродійну діяльність (стратегічне благодійництво) та використовують інструментарій зв'язків з громадськістю (PR). Майже всі великі компанії проводять проєкти підвищення ефективності бізнес-процесів із певними соціальними або екологічними перевагами, однак більшість не робить прив'язки таких бізнес-проєктів до власної соціальної відповідальності [1].

На сьогодні незначна частка українських компаній проводять політику соціальної відповідальності. У 2008 р. компанія «Кока-кола» втілила у життя ряд проектів спрямованих на захист водних ресурсів. Для підтримки працівників у контексті економічної кризи в країні ЗАТ «Крафт Фудз Україна» у 2009 році запровадило програму комунікації у сфері людських ресурсів у період невизначеності.

У серпні-грудні минулого року фінансово-промислова група «Систем капітал менеджмент» провела аудит якості своєї взаємодії з ключовими групами стейкхолдерів: співробітниками, жителями регіонів присутності, міжнародними, громадськими та експертними організаціями, представниками регіональної та місцевої влади [4].

У 2012 році задля розвитку 550 місцевих громад агрохолдинг «Мрія» разом з проектом «Я люблю рідний край» реалізувала низку соціальних проектів у напрямках: підвищення якості сучасної освіти; розвиток медицини; поліпшення інфраструктури, у тому числі підвищення енергоефективності [5].

Важливим кроком для проведення соціальної відповідальності бізнесу має стати складання нефінансових звітів. Багато українських корпорацій уже сьогодні публікують звіти із соціальної відповідальності та проводять соціальний аудит. Це підвищує рейтинг даних компаній як на вітчизняному, так і на міжнародному ринках. Серед них представники стільникового зв'язку (ПрАТ «Київстар», «Лайф»), банки («Платинум», «Приват»), корпорації: «Систем капітал менеджмент», «Кока-кола», «Фокстрот», «Метро кеш енд кері», «Оболонь», «Калсберг».

Деякі компанії проводять політику соціальної відповідальності через дотримання стандартів якості продукції, серед них: концерн «Укрпромінвест», група компаній «Терра фуд», агрохолдинг «Мрія».

Складання звітів із соціальної відповідальності надасть змогу підприємствам виявити основні недоліки своєї діяльності. Наприклад, процес соціального аудиту спонукав ВАТ «Троттола» критично проаналізувати деякі аспекти умов праці на підприємствах об'єднання. Так, після проведення аудиту компанія прийняла рішення встановити системи автоматичної протипожежної сигналізації, хоча вимоги компанії-замовниками вимагали наявності лише ручної сигналізації (які були встановлені на всіх фабриках ВАТ «Троттола») та перевірки експлуатаційних виходів з приміщень. Соціальний аудит, який проводився на підприємстві, надав можливість покращити умови праці, отримати нові ідеї та певність щодо соціальних аспектів ведення діяльності не лише замовникам, а і власникам компанії. Процес проходження аудиту вимагав витрат робочого часу персоналу на організацію роботи аудиторів. Компанія також добровільно вирішила внести інвестиції у покращення умов роботи, встановивши автоматичну пожежну сигналізацію на чотирьох фабриках об'єднання [1].

Для введення міжнародної практики корпоративної соціальної відповідальності в Україні необхідно:

1. На законодавчому рівні запровадити складання звітності із соціальної відповідальності суб'єктами господарювання

2. Розробити Кодекс корпоративної соціальної відповідальності, який повинен включати:

- корпоративну етику;
 - корпоративну соціальну політику стосовно суспільства;
 - корпоративну політику у сфері охорони навколишнього середовища;
 - принципи і підходи до корпоративного управління та корпоративної поведінки;
- питання дотримання прав людини.

3. Впровадити підрозділ корпоративної соціальної відповідальності на підприємстві.

Застосування соціальної відповідальності бізнесу в Україні надасть змогу вирішити ряд соціальних та економічних питань, покращить якість та екологічну безпеку продукції, підвищить імідж та рейтинг компаній на міжнародному ринку.

Список використаних джерел

1. Соціальна відповідальність бізнесу. Українські реалії та перспективи: Інформаційно-аналітичний матеріал [Електронний ресурс]. « Режим доступу: www.svb.org.ua.
2. Керівництво з соціальної відповідальності: проект міжнародного стандарту ISO/DIS 26000 від 14-02-2010 [Електронний ресурс]. « Режим доступу : www.iso.org.
3. Посібник із КСВ. Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності /Кол. автор.: Лазоренко О., Колишко Р., та ін. – К.: Видавництво «Енергія», 2008 – 96 с.
4. СКМ: історія створення звіту за стандартом GRI [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.csrukraine.org/skm_istoriya_stvorennya_zvitu.
5. Агрохолдинг «Мрія» [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.mriya.ua/press_center/company/2013/62.

***Summary.** The concept of social responsibility and its value of business are defined, the models of corporate social responsibility and stages of its development are presented, the basic directions of introduction of social responsibility of business in Ukraine are detected in the article.*

***Key words:** social responsibility, business, the company, not financial report, social audit.*

УДК 331.454:330.13

*Т.М.Тайрова, к хім.н., старший науковий співробітник
ДУ «Національний науково-дослідний інститут
промислової безпеки та охорони праці», м Київ*

ЕКОНОМІЧНІ ТА ДЕМОГРАФІЧНІ АСПЕКТИ ДОРОЖНЬО-ТРАНСПОРТНОГО ТРАВМАТИЗМУ НА ВИРОБНИЦТВІ

У статті досліджено економічний та демографічний аспекти дорожньо-транспортного травматизму на виробництві. Визначено складові економічної шкоди, зумовлені виробничим травматизмом зі смертельним наслідком через дорожньо-транспортні пригоди.

***Ключові слова:** виробничий травматизм, дорожньо-транспортні пригоди, економічні збитки, демографічний аспект.*

Постановка проблеми. Дорожньо-транспортні пригоди (далі – ДТП) призводять до загибелі та травмування людей, втрати матеріальних цінностей, завдають суттєві економічні та соціальні збитки. Економічні та демографічні аспекти проблем безпеки дорожнього руху викликають занепокоєння громадськості у всіх країнах світу. В Україні дорожньо-транспортний травматизм входить до десяти основних причин смертності. Відносна кількість загиблих внаслідок ДТП у 7–10 разів більша, ніж у розвинених країнах. Збитки України від ДТП за останні п'ять років, розраховані за українською методикою, становлять майже 16 млрд грн, що складає 1,4 % від ВВП країни щорічно, а за міжнародною – 3,5 % [1, с. 2–3; 2, с. 2–11].

Внаслідок ДТП, що сталися під час виконання працівниками трудових обов'язків, щорічно отримують тяжкі травми та гинуть біля 500 працівників [3, с. 232–236]. Особливо тривожною ознакою є молодий середній вік травмованих та загиблих у ДТП. При чому, останніми роками спостерігається тенденція до зниження середнього віку травмованих у ДТП як для чоловіків, так і для жінок. Враховуючи прогнозоване збільшення інтенсивності ДТП на виробництві, доцільно визначити їх «внесок» в економічну та демографічну складову загальних збитків від ДТП.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різні аспекти безпеки дорожнього руху і профілактики правопорушень, обумовлені особливостями цієї сфери, у різному обсязі відображені у дослідженнях, які здійснювали К.К. Афанасьєв, В.К. Гіжевський, М.М. Долгополова, Р.А. Калужний, А.О. Собакар, Х.П. Ярмак та інші. Економічні наслідки дорожньо-транспортної аварійності визначено у роботах А.А. Квасова, А.І. Гоженко, В.О. Лісобея, А.М. Пономаренка, на думку яких сума збитків від ДТП становить близько 16 млрд грн на рік [4, 5, с. 7–9]. Однак, незважаючи на ґрунтовність і обсяг зазначених робіт, існує ще багато невирішених проблем, які потребують додаткового вивчення. Не знайшло належного відображення в наукових розробках галузевої проблематики питання «вартості» ДТП, що сталися під час виконання працівниками трудових обов'язків на виробництві, не з'ясовано загальний обсяг збитків від них.

Метою роботи є визначення економічних і демографічних втрат від виробничого травматизму зі смертельним наслідком внаслідок ДТП.

Виклад основного матеріалу. За оцінками експертів демографічна ситуація й рівень здоров'я населення в Україні є значно гіршим, ніж у більшості країн світу і підвищення уваги до демографічних проблем країни є закономірним. Працездатне населення, як основа трудового потенціалу України, стійко скорочується і причиною цього є не тільки старість, але й зовнішні чинники: хвороби, алкогольні отруєння, ДТП, травми, нещасні випадки на виробництві тощо. Значний внесок у загальний показник щорічної смертності в Україні вносять нещасні випадки внаслідок ДТП на виробництві. Стурбованість викликає той факт, що найбільша кількість загиблих і тяжко травмованих внаслідок ДТП, що сталися під час виконання працівниками трудових обов'язків, припадає на активну вікову групу працівників у віці 35...59 років – 63,6 %. Відмічається також високий рівень травмування внаслідок ДТП молоді у віці 16...34 роки – 31,1 % [3, с.232-236].

З огляду на інтереси економіки країни важливим показником є тривалість працездатного періоду життя людини. Для оцінювання втрат від загибелі працівника на виробництві через ДТП визначимо середній вік загиблого, очікувану тривалість його трудової діяльності до настання пенсійного віку. Для визначення середнього віку загиблих в ДТП використовували дані аналізу матеріалів спеціального розслідування нещасних випадків на виробництві зі смертельним наслідком, що сталися під час виконання працівником трудових обов'язків за період 2005...2011 роки. Розрахунок проводили за формулою, яка відображає суму добутків питомої ваги кількості загиблих через ДТП на середній вік загиблих кожної визначеної вікової групи (1):

$$D = (S_1 \times P_1) + (S_2 \times P_2) + (S_3 \times P_3) + \dots + (S_n \times P_n), \quad (1)$$

де S_1 – середній вік загиблих визначеної вікової групи;

P_1 – питома вага загиблих визначеної вікової групи;

D – середній вік загиблих у ДТП.

Таким чином, підставивши необхідні дані у рівняння (1), отримуємо середній вік працівників загиблих внаслідок ДТП на виробництві – 39,5 років:

$$D = 0,053 \times 22 + 0,126 \times 27 + 0,111 \times 32 + 0,109 \times 37 + 0,135 \times 42 + 0,165 \times 47 + \\ + 0,13 \times 52 + 0,096 \times 57 + 0,096 \times 57 + 0,029 \times 62 = 39,5$$

Оскільки законодавством України визначено пенсійний вік для чоловіків та жінок 60 років, то загиблі на виробництві працівники могли б ще працювати щонайменше 20 років. Аналіз повікового розподілу кількості загиблих через ДТП дозволив провести чітку диференціацію кількості загиблих за віком і виділити найбільш травмонебезпечні групи серед працівників молодшого та старшого вікових інтервалів. При цьому було встановлено, що найбільш травмонебезпечний вік серед молодих працівників становить біля 27 років, а для працівників старшої вікової групи – 47 років. Тривалість життя в Україні становить у середньому 66 років [6]. Отже, молодий працівник, який загинув внаслідок ДТП у віці 27 років, не доживає до рівня середньої тривалості життя в країні 39 років, тобто втрачає майже 60 % свого життя, а працівник старшої вікової групи не доживає що найменше 19 років, і втрачає майже 29 % свого життя.

Одним із факторів, що впливає на чисельність населення в країні, є народжуваність. Рівень народжуваності визначається, в основному, чисельністю й віковою структурою жіночої частини населення. Для оцінки впливу дорожньо-транспортної аварійності на виробництві на темпи природного приросту населення було проведено аналіз динаміки й структури потерпілих у ДТП жінок, які перебували у репродуктивному віці. За результатами аналізу матеріалів спеціального розслідування нещасних випадків на виробництві було встановлено, що щорічно від ДТП гине 18,8 % жінок від загальної кількості загиблих, 55,0 % із них перебувають у репродуктивному віці. У такий спосіб країна щорічно втрачає жінок, які могли б у наступні роки народити дітей і підвищити рівень народжуваності в країні. Оскільки середній вік загиблої внаслідок ДТП на виробництві жінки становить 30 років, то ще принаймні 15 років кожна загибла жінка потенційно могла б народити дитину або навіть декількох дітей.

Виробничий травматизм зі смертельним наслідком не тільки негативно впливає на трудовий потенціал країни, але і спричиняє значні економічні збитки. Тому визначення економічних наслідків дорожньо-транспортного виробничого травматизму є важливим і актуальним як на рівні держави, так і на рівні виробництва. Збиток підприємства, на якому стався нещасний випадок зі смертельним наслідком через ДТП може бути оцінено за такими показниками:

- втрата доходу підприємства через зменшення обсягу послуг, що надаються на даному транспортному засобі, до з'ясування причин нещасного випадку;
- витрати на відновлення і ремонт устаткування, транспортних засобів, що були зруйновані або пошкоджені внаслідок нещасного випадку;
- відшкодування витрат на розслідування нещасного випадку;
- збитки внаслідок пошкодження вантажу;
- витрати на заробітну плату особам, які брали участь у наданні першої медичної допомоги потерпілим і в ліквідації наслідків нещасного випадку;
- витрати, пов'язані з підбором і додатковим навчанням персоналу, який замінює загиблого;
- виплата допомоги сім'ї загиблого.

Витрати Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України (далі – Фонд) складаються з таких показників: відшкодування шкоди особам, які перебували на утриманні загиблого; виплати пенсій у зв'язку з втратою годувальника, який помер внаслідок нещасного випадку; організації поховання загиблого і відшкодування вартості пов'язаних з цим ритуальних послуг.

Якщо розглядати кожен нещасний випадок, що стався на виробництві не тільки з позиції роботодавця та Фонду, а ще й з позицій держави, то економічні наслідки мають додатково включати витрати на відтворення одного працівника, а саме: виплати матері майбутнього працівника по вагітності та при народженні дитини; виплати допомоги по догляду за дитиною до трирічного віку; витрати, пов'язані з утриманням дитячих садків, загальноосвітніх шкіл, професійних і вищих навчальних закладів, включно виплати стипендій (з урахуванням професійної кваліфікації та освіти). Крім цього, у разі загибелі працівника внаслідок ДТП, мають враховуватись зменшення платежів до бюджету як податку на доходи фізичних осіб і відрахування в державні позабюджетні фонди з прибутку підприємства.

За оцінками аналітиків в Україні витрати держави, пов'язані зі шкільною та професійною підготовкою до станка на заводі, становлять 50–200 тис. грн і щонайменше таку ж суму втрачає держава у разі загибелі людини в найбільш працездатному віці. Враховуючи, що щорічно гине від ДТП на виробництві понад 100 працівників, держава щорічно втрачає щонайменше 40 млн грн. Крім цього, окремі виплати, пов'язані з виробничим травматизмом внаслідок ДТП виплачені членам сімей та утриманням померлих без урахування страхових внесків до Фонду щорічно становлять щонайменше 200 000 грн.

Безумовно, що для повноти та об'єктивності розрахунку економічних наслідків дорожньо-транспортного травматизму зі смертельним наслідком на виробництві необхідно правильне визначення структури витрат. Без повного визначення та врахування всіх витрат складно оцінити реальні економічні масштаби ДТП на виробництві і окреслити заходи щодо його запобігання.

Висновки. Досліджено економічний і демографічний аспекти дорожньо-транспортного травматизму на виробництві. Розглянуто критерії оцінки збитків від летальних ДТП на виробництві та визначено необхідність розробки в Україні методики оцінювання економічних збитків від дорожньо-транспортної смертності на виробництві.

Список використаних джерел

1. Березовський М.В. Все для будівництва та ремонту доріг / М.В. Березовський // Стан і перспективи розвитку автомобільних доріг в Україні. – К. – 2006. – №1. – С. 2–3.
2. Редзюк А.М. Державна концепція підвищення безпеки дорожнього руху в Україні // Автошляховик України. – 2006. – №3. – С. 2–11.
3. Таїрова Т.М. Прогнозування виробничого дорожньо-транспортного травматизму в Україні // Т.М. Таїрова / Вестник ХНАДУ: Сб. научн. тр.–Харьков: ХНАДУ.– 2012.– Вып. 59. – С. 232–236.
4. Квасов А.А. Финансовые аспекты обеспечения безопасности дорожного движения: автореф. дис. на соискание учен. степени канд. эконом. наук / А.А. Квасов. – М., 2007. 24 с.
5. Гоженко А.І. Можливості вдосконалення медичних заходів по безпеці автотранспорту в Україні / А.І.Гоженко, В.О. Лісобеї, А.М. Пономаренко // Актуальные проблемы транспортной медицины: окружающая среда, профессиональное здоровье, патология. – 2009. – № 3 (17). – С. 715.
6. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року: Закон України від 21.10. 2010 N 2818-VI // ВВР – 2011. – № 26.

Summary. *In the article economic and demographic aspects of production traumatism in road traffic accidents are investigated. Constituents of economic harm, which are predefined a mortal end in road traffic accidents, are determined.*

Key words: *production traumatism, road traffic accidents, economic losses, demographic aspect.*

*Хомин О.Й., к.е.н., доцент Львівського державного
університету внутрішніх справ, Україна;
Кравчук С. З., докторант
Людвіг-Максимилянс-Університет, м.Мюнхен,
Федеративна Республіка Німеччина*

БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ ПІСЛЯ ДРУГОЇ СВІТОВОЇ ВІЙНИ ДО НЕЗАЛЕЖНОСТІ

Досліджено стан безробіття в Україні після Другої світової війни до незалежності. Окреслені передумови виникнення прихованого безробіття. Авторами обґрунтовано існування безробіття в Україні в період від Другої вітчизняної війни до незалежності.

Ключові слова: *трудові ресурси, зайнятість, повна зайнятість, всеохоплююча зайнятість, безробіття, приховане безробіття.*

*«В Советском Союзе
и в других социалистических странах
безработица ликвидирована». [1, С. 35]*

Постановка проблеми. До 1991 року в нашій країні, як і в інших країнах колишнього Радянського Союзу, практично невідомим було явище безробіття, оскільки такий термін був неприйнятним ідеології та соціальної концепції повної зайнятості у країнах соціалістичного ладу. Практично на протязі всієї історії існування СРСР та країн соціалістичного табору явище безробіття не реєструвалось (за винятком Польщі), оскільки його не було де-юре, а тому і не вивчалось.

Стан дослідження. Дослідження безробіття вітчизняними науковцями датується 90-ми роками минулого століття. О.Богуцький, І.Бондар, Д.Богиня, М.Долішній, С.Злупко, В.Онiкiєнко, Л.Костiна, А.Хомра та інші в своїх працях досліджували проблеми: безробіття, управління трудовими ресурсами та їх використанням, удосконаленням їх якості. У працях Д.Богині, О.Котляра, Е.Лібанової, В.Онiщенка, В.Стешенко, Є.Янковської досліджувалися питання відтворення трудового потенціалу та його ролі на ринку праці.

Незважаючи на значний доробок науковців, вважаємо за необхідне зупинитися на дослідженні проблеми безробіття в Україні після Другої Світової Війни до незалежності.

Основні результати дослідження. Після Другої Світової Війни мілітаризація всієї країни стала меншою, однак частка воєнного комплексу у народному господарстві СРСР і надалі займала значне місце. За даними А. П. Погребінського вона впала з 52% у 1944 до 23,9% у 1946 році [2, С. 199-203].

Залучення людей на промислові підприємства сприяло зайнятості, урбанізації та підвищенню рівня свідомості, освіти правлячого класу, з другого боку – це призвело до прийому великої кількості робітників низької кваліфікації та розширенню обсягу робіт, які проводились ручним або напівмеханізованим способом. Так, в період 1958-1964 рр. із всього зайнятого працездатного населення в промисловості та на будівництві частка зайнятих зросла з 27,0% до 31,1%. В промисловості України у 1964 р. найбільше робітників було зайнято в галузях важкої індустрії – машинобудуванні і металообробці (32,5%), паливній (12,5%), чорній металургії (9,5%). Близько четвертої частини всіх робітників зайнято в легкій (13%) і харчовій промисловості (10,3%). [3, С. 388]

Широке застосування ручного або напівмеханізованого способу праці є, на нашу думку, причиною виникнення прихованого безробіття. Виникнення прихованого безробіття є наслідком не тільки згаданих вище факторів, але й того, що на розробку або вдосконалення обладнання приходилась незначна частина коштів, порівнюючи з тим, що виділялось на дослідження у военній промисловості та випуск нею продукції. На місцях працевлаштовувалося більше людей, оскільки бракувало механізованих пристроїв. Така ситуація разом з високою енергомісткістю виробництва продукції сприяла до низької частки заробітної плати в собівартості продукції.

Таким чином, з розвитком соціалізму скасовувалось офіційне безробіття, встановився аксіомічний термін «всеохоплююча зайнятість» і плекалось приховане безробіття, тобто таке безробіття, при якому:

- а) на роботи залучали у 2-3 рази більше працівників, ніж того вимагали виробничі умови;
- б) склалися умови для неповного використання місцевих трудових ресурсів. (Для пояснення даного явища вживався термін «надлишок трудових ресурсів», які, в свою чергу, потрібно було працевлаштовувати на іншій території СРСР).

Проте, навіть у ті часи, коли безробіття вважалось притаманним тільки капіталістичному ладу і не визнавалось у нас, воно підтверджувалось цілим рядом радянських науковців. Одним з тих, що поставив це питання виразно ще у 1964 році, був директор Інституту економіки при Сибірському відділенні АН СРСР у Новосибірську А.Г.Аганбенян. У доповідній записці до ЦК КПРС, зробленій за дорученням М.Хрущова, він стверджував, що в СРСР одна п'ята населення є де-факто без роботи, і то в умовах, коли 30-40 мільйонів людей працює для военної промисловості. У своїх висновках він посилався на дані американського Центрального розвідувального управління (СІА), які за його словами, є правдивіші і точніші, ніж доступні йому дані Центрального статистичного управління (ЦСУ) при раді міністрів СРСР [4, С. 94].

Ситуація стосовно прихованого та явного безробіття не змінилася і на протязі 80-х років. Роботу і надалі було знайти важко, особливо за місцем проживання. Цікаві дані щодо безробіття у Радянському Союзі наводяться у збірнику міністерства статистики ФРН станом на 1990 рік: «Число осіб працездатного віку, які не були зайняті у народному господарстві та не навчалися, зросло. На даний час воно становить 9 мільйонів осіб. З цього тимчасово незайнятого у працездатному віці населення – поміж них близько 4 мільйони, які належать до воєнного комплексу – можна віднести 2 мільйони осіб до справжніх безробітних. Оскільки до 1 липня 1991 року у Радянському Союзі не було жодної офіційної статистики безробітних, автори (Statistisches Bundesamt, Wiesbaden) вважають число приблизно 6 мільйонів безробітних, що складає 3,8% працездатного населення, є реальним.» [5, С. 49, переклад Кравчук С.З.].

Рівень заробітної плати через існування прихованого безробіття залишався низьким через те, що на сім робочих місць працевлаштовували вісім чоловік. Отже, заробіток семи чоловік розподілявся на вісьмох. Продуктивність праці також залишалась низькою у порівнянні з передовими країнами світу. Причинами цього були не тільки низькі капіталовкладення але й матеріальна база (використання енергомісткої техніки, незначні інвестиції у вдосконалення техніки, невпровадження новітніх технологій та з кінця 80-их повільне впровадження комп'ютерної техніки) та відповідна кваліфікація робітників.

За часів існування незалежної України вище згадане приховане безробіття не тільки залишилось, але його ситуація стала ще гострішою. Щоправда, з введенням

реєстрації безробітних та зміною ідеології, а з нею і форми власності, наявність безробітних стала реальністю, хоча всі ці дані потребують детального аналізу та відповідної класифікації. Правильне тлумачення видів безробіття дасть ясну картину прихованих резервів ринку праці на короткострокову та довгострокову перспективу. Для майбутнього ці дані є важливими для того, щоб, враховуючи технічний та науковий розвиток, підготувати кваліфіковані кадри для підтримання конкурентноспроможності країни. Оскільки безробіття неможливо ліквідувати, то потрібно зробити все можливе, щоб використати всі його резерви. [6, С. 219-223.]

Висновок. В даній статті відслідковується наявність безробіття в Україні після Другої світової війни до отримання нею незалежності. Дослідження дозволяють стверджувати, що безробіття було завжди. При замовчуванні проблеми безробіття, його приховуванні та запереченні народжуються нові проблеми нееквівалентності оплати праці, низької заробітної плати та інші соціальні наслідки прихованого безробіття.

Список використаних джерел

1. Краткий политический словарь/ Абаренков В.П., Аверкин А.Г., Агешин Ю.А. и др.; Сост. и общ. ред. О니кова Л.А., Шишлина Н.В. – 4-е изд., доп. – М.: Политиздат; 1987. – 509 с.
2. Погребинский А. П. (ред.). История народного хозяйства СССР 1917-1959 гг. – Москва: Высшая школа, 1960. – 260 с.
3. Українська Радянська Енциклопедія, том 17: Українська Радянська Соціалістична Республіка, Гол. ред. Бажан М. П.- К.: – гол. ред. УРЕ, 1965. – 807 с.
4. Чайківський Б. Безробіття і міграція на Україні в 1960-их роках.// Сучасність, Ч.3(123), березень, 1971, Мюнхен. – С.94.
5. Statistisches Bundesamt (Hrsg.) Sowjetunion 1980-1991. Bilanz der letzten Jahre, Wiesbaden: J.B. Metzler / С.Е. Poeschel, 1992. – 154 S.
6. Сакс, Джефрі; Пивоварський, О. Економіка перехідного періоду. Уроки для України. – Київ: Основи, 1996. – 345 с.

Summary. *In this article the unemployment rate in the Ukraine is explored in the time span from the Second World War until the independence day of the Ukraine. The authors of this article proved that the unemployment still existed during this time and they defined the prerequisite of the concealed unemployment origin.*

Key words: *Labour Force, Occupation, Full-Time Employment, Unemployment, Concealed Unemployment.*

УДК 336.71:330.332

Посмітна М.В., аспірант Одеського національного економічного університету

ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

Визначено основні передумови формування людського капіталу банківської установи, обґрунтовані особливості його формування. Визначено зовнішні та внутрішні чинники, які впливають на людський капітал.

Ключові слова: *людський капітал, банківська установа, здібності, підвищення кваліфікації.*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Однією із найголовніших закономірностей розвитку банківської системи є взаємозв'язок економічного зростання та підвищення ролі людського капіталу. Головним критерієм розвитку вітчизняної банківської системи є наявність висококваліфікованих виконавців, що ефективно використовують накопичений досвід та знання. Зрозуміло, що людський капітал стає стратегічним ресурсом, якість якого в аспекті інтелекту, освіченості і кваліфікації відіграє провідну роль у створенні конкурентоспроможної банківської установи.

Актуальність теми зумовлена тим, що особливо чітко відзначена вище закономірність прослідковується в банківській системі України. До останнього часу економічна категорія «людський капітал» була розглянута лише в теоретичних розробках вчених, але в сучасних ринкових умовах формування людського капіталу банку дедалі більше перетворюється на основу економічного зростання та міжнародного обміну, радикальних структурних зрушень, стає головним у формуванні сталого високого рівня конкурентоспроможності банківської організації.

Аналіз досліджень та публікацій останніх років. Науковий напрям у світовій економічній думці, що розвиває систему поглядів, виражених у концепції «людського капіталу», перебуває і нині на стадії розвитку, пошуку, який характеризується значним рівнем конкретних наукових результатів. У витоках теорії людського капіталу стояли класики економічної думки: В.Петті, А.Сміт, Д.Рікардо, К.Маркс, Дж.Міль. Визнання людини як особливого виду капіталу у 60-ті роки ХХ століття пов'язано з іменами Т.Шульца, Г.Беккера, Х.Боуеном, Дж.Кендрика, Л.Туроу, М.Блауга. Нова теорія здобула багато прихильників і наукове визнання, так у 1992 році американському економісту професору Гарі Беккеру за значний внесок у розробку і популяризацію ідеї теорії людського капіталу присуджено Нобелівську премію. Розвитком теорії людського капіталу займались як російські науковці такі, як Ю.Толипін, Ф.Волков, М.Солодов, С.Струмилін, Р.Капелюшников, М.Критський, В.Марцинкевич, С.Дятлова, А.Добринін та багато інших, так і українські вчені – О.Гришнова, І.Каленюк, Ю.Куліков, В.Нікіфоренко, А.Чухно, О.Бородіна, Н.Голікова, В.Мандибура та інші.

Незважаючи на досить значні наукові здобутки й ступінь розробленості теорії людського капіталу та його ролі у забезпеченні економічного зростання, висвітлення проблем його формування на рівні підприємства, у тому числі банківської установи, під впливом різноманітних чинників залишається недостатньо вивченим. Актуальною залишається розробка механізму формування людського капіталу за рахунок інвестицій та під впливом множини чинників, що забезпечують формування його якісних і кількісних характеристик в процесі реалізації економічної діяльності кожного окремого банку.

Постановка завдання. З огляду на ряд невирішених питань даної наукової проблеми, метою дослідження є вивчення методологічних підходів до сутності економічної категорії «людський капітал» та особливостей його формування у банку. У цій статті поставлено мету теоретично з'ясувати сутність процесу формування людського капіталу банку, визначити зовнішні та внутрішні чинники, які на нього впливають, а також запропонувати напрями, що сприятимуть забезпеченню банківської установи кваліфікованими фахівцями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування людського капіталу – це процес, який відбувається на індивідуальному, бізнес та державному рівні і передбачає в результаті інвестицій в здоров'я, освіту, культурний розвиток, виховання, створення продуктивних здібностей людини. У економічній літературі поняття людського капіталу розглядають в широкому та вузькому сенсі. У вузькому сенсі однією

з форм капіталу є освіта. Людським його назвали тому, що ця форма стає частиною людини, а капіталом є внаслідок того, що стає джерелом майбутніх задоволень або майбутніх заробітків, або того й іншого разом. У широкому сенсі людський капітал формується шляхом інвестицій (довгострокових капіталовкладень). [1, С.42].

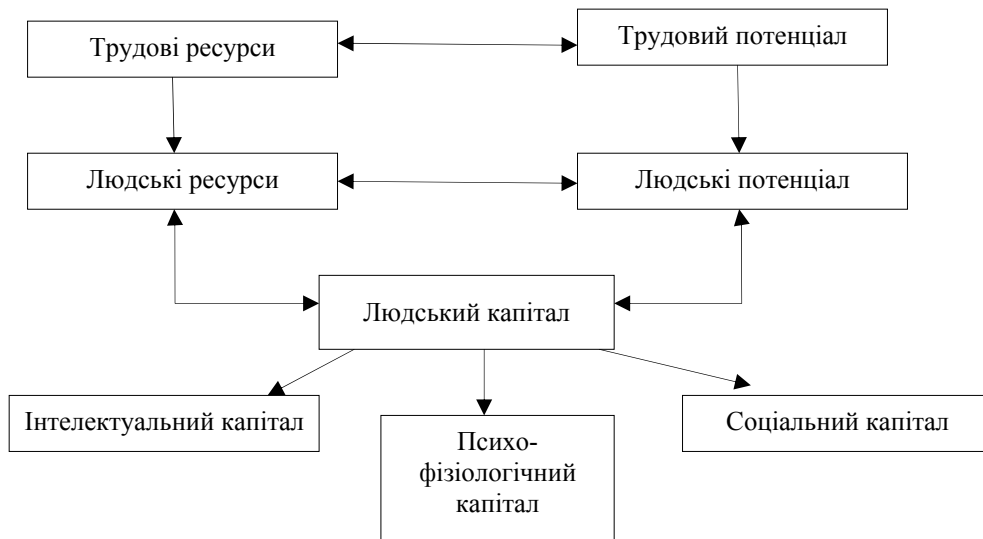
Людський капітал в своїй основі поєднує дві визначальні складові, які обумовлюють особливість даної категорії, її відмінність від інших категорій, що характеризують роль і місце людини в сучасному світі, а також деякою мірою можуть пояснити інтерес до неї з боку як науковців, так і практиків. Отже, з двох складових «людський» і «капітал», в змісті даної категорії визначальним є слово «капітал». Оскільки це пояснює саму сутність категорії «людський капітал» через призму поняття «капіталу». Поняття «капітал» виявляється через систему відносин, що виникають і формуються в процесі визначеної діяльності з приводу використання визначених ресурсів з ціллю отримання прибутку. Сукупність здібностей людини не є капіталом, тому що самі по собі вони нічого не значать. Включення в систему суспільно-економічних відносин визначеного набору здібностей, знань і навиків людини дає можливість визначити їх як капітал. Капіталом стає реалізація знань і навиків індивіда у продуктивній праці, коли кінцевою метою виступає отримання прибутку. Адже, капітал – це самозростаюча вартість, «вартість, яка одночасно відтворює і примножує себе» [2, с. 394]. Отже, можна визначити людський капітал як вартість, авансовану і уречевлену у вигляді запасу знань, навиків, інформації, здібностей і здоров'я, що приносять прибуток банку. Тому у багатьох економічних дослідженнях людський капітал визначається як накопичені в результаті інвестицій здібності людини. Це визначення дуже точно відображає як сутність, так і завдання людського капіталу, як однієї з форм капіталу, а також дозволяє зрозуміти основні особливості його формування. Визначено, що основними сферами діяльності, які формують людський капітал, є: науково-освітня сфера, система охорони здоров'я, і сфери, що безпосередньо формують умови життя і побуту людини.

Формування людського капіталу – це безперервний процес, який протікає з різною інтенсивністю в різні періоди і залежить як від чинників, що впливають на його становлення так і від джерел інвестування. Цей процес залежить від особистих характеристик (складові елементи людського капіталу), та від великої кількості зовнішніх факторів (економічних, соціальних, природних, інституційних). Для ефективного управління цим процесом велике значення має наукова класифікація цих чинників за різними ознаками.

На думку науковців І.В. Журавльової і А.В. Кудлай, зовнішні фактори за ступенем впливу можна класифікувати у такий спосіб:

- 1) за фазами відтворення; формування людського капіталу та використання людського капіталу;
- 2) за характером впливу в процесі відтворення; інтенсивні і екстенсивні;
- 3) за рівнем впливу: макроекономічні; мезоекономічні; мікроекономічні; особисті;
- 4) за характером впливу: прямі та непрямі;
- 5) за результатами впливу: позитивні і негативні;
- 6) за змістом: науково-технічні; політико-правові; демографічні; соціальні; культурні; економічні; організаційно- економічні; екологічні [3, с. 49-71].

Графічно формування людського капіталу можна зобразити наступним чином:



Людський капітал – важлива складова портфеля банківських активів, тому успіх портфельної концепції великою мірою залежить від професіоналізму банківських службовців, особистих та ділових рис. За визначенням Едгара М.Морсмана: «Компанії стагнуть не оскільки вони бачать можливості, як тому що вони мають людські ресурси, з яких вони б скористалися цими можливостями» [7, с. 34]. Всебічний розвиток людського капіталу є необхідною передумовою реалізації портфельної концепції. Як заявляє голова правління американській фінансовій корпорації JPMorgan Chase Дж.Даймон, «Наші працівників – наш найбільший актив» [7, с. 538].

Слід зазначити, що людський капітал є єдиним активним капіталом, тоді як всі інші капітали є пасивними, оскільки вони всі без винятку підпорядковуються людині й діють відповідно до її волі. З огляду на цю позицію інвестування в інші види капіталу, минаючи людський, виявляються не досить результативними.

У вітчизняних банках поки що не приділяють уваги розвитку персоналу. Тільки великі банки пропонують своїм співробітникам регулярні програми підвищення кваліфікації, формують ясні, об'єктивні принципи і кар'єрного росту для найкращих співробітників.

У процесі формування людського капіталу слід враховувати, що працівники зазвичай не бажають постійно працювати на одному місці, а прагнуть нехай мінімального проте зростання у кар'єрі.

Таким чином, формування людського капіталу здійснюється у сфері освіти і виховання підростаючого покоління. Відтворення і накопичення – забезпечується в період активної трудової діяльності людини.

Висновок. За сучасних умов кожний банк повинен мати розроблену на основі власної місії стратегію розвитку. Таким чином, враховуючи особливе значення людського капіталу у досягненні цілей банку особливо необхідним є достатнє забезпечення ним виробничого і реалізаційного процесу. Тому від фаховості проведення роботи із формування людського капіталу, від максимального врахування зовнішніх і внутрішніх чинників, від того на скільки його якісні та кількісні характеристики від-

повідатимуть визначеній стратегії залежить загальна успішність кожного банку. У порівнянні з інвестиціями в інші різні форми капіталу, інвестиції в людський капітал банку є найбільш вигідними як з погляду окремої людини, так і з погляду банківської установи, тому що забезпечують досить значний за обсягом, тривалий за часом й інтегральний за характером економічний і соціальний ефект. Враховуючи виключно високу значимість людини в системі економічних відносин нового типу, вивчення процесів інвестування за адресністю формування людського капіталу набувають особливої цінності та значення й потребують подальшого дослідження.

Список використаних джерел

1. Интеллектуальный капитал // Мировая экономика и международные отношения. – М., 1998. – №11. – С. 42-49.
2. Маркс К. Экономические рукописи 1857-1859 гг. (Первоначальный вариант «Капитала») Ч.2. / Маркс К. и Энгельс Ф. соч., 2-е изд., Т.46, Ч.2. – 496 с.
3. Журавльова І.В. Управління людським капіталом : наукове видання / І.В. Журавльова, А.В. Кудлай. – Х.: ХНЕУ, 2004. – 284 с.
4. Дятлов С.А. Теорія людського капіталу : навчальних посібників. – СПб. : Вид-воСПбУЭФ, 1996. – 141 с.
5. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – К: Знання,2001. – 254 с.
6. БлизнюкВ.В. Людський капітал як фактор економічного розвитку //Економіка і прогнозування. – 2005. – №2. – с. 64-74.
7. Синки Дж. Фінансовий менеджмент в комерційному банку, і індустрії фінансових послуг / Пер. з англ. – М.: Альпіна БізнесБукс. 2007.

Summary. Defined the basic prerequisites for the formation of human capital in the banking institutions, the peculiarities of its formation. Defined external and internal factors that affect human capital.

Key words: human capital, financial institution, abilities, training.

УДК 332.1

Вишня Т.В., асистент Кам'янець-Подільського національного університету ім. Івана Огієнка

НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ МОТИВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ПРАЦІ ПРИ ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті зазначені бар'єри сприйняття працівниками процесів розвитку та методи їх подолання, визначено теоретико-методологічні підходи та основні завдання керівників при впровадженні інновацій.

Ключові слова: інноваційний розвиток, мотивація персоналу, нововведення, трудові ресурси, менеджери.

В умовах ринкової економіки розвиток підприємства можливий лише за умови якісних й структурних змін, які виникають при впровадженні інновацій. Стратегічним завданням для української економіки є перехід на інноваційну модель розвитку. Та не у всіх працівників однакова сприйнятливість до нововведень.

Теорія інноваційного розвитку є розробленою і висвітленою у наукових працях Ю.Бажала, О.Батури, В.Гейця, А.Чухна та ін.

Метою дослідження є визначення та аналіз економічних відносин в інноваційній сфері, створення умов розвитку для трудового потенціалу.

Сприйнятливість до нововведень – здатність працівників сприймати нововведення, яка визначається часом впровадження конкретного нововведення або загальним числом нововведень, прийнятих до освоєння працівником до певного моменту часу [3, с.127]. Чим раніше приймається рішення про впровадження або чим більше освоюється нововведень до певного моменту часу, тим вищою буде сприйнятливість працівника до нововведень.

Нововведення можуть викликати пасивне або активне неприйняття працівника процесів розвитку. Сприйняття нововведень визначається властивостями (параметрами) виробничої системи й нововведення.

Індивідуально-психологічні характеристики працівників розглядаються з точок зору керівників й іншого адміністративно управлінського персоналу. Індивідуально-психологічна характеристика керівників включає наступні змінні: ставлення до нововведень; статевовікові характеристики; професіоналізм; місце в організації ієрархії; ідеологія (консерватори, ліберали й т.п.); зацікавленість у службовому рості; схильність до ризику.

Характеристика організаційної структури включає наступні змінні: розмір і величина ресурсів; наявність резервних ресурсів; наявність окремого підрозділу для створення й впровадження нововведення; досвід у використанні нововведень; організаційна структура: складність; централізація; регламентація роботи; розвиненість комунікаційних каналів; міжорганізаційна інтеграція; організаційний клімат.

Сприйняття нововведень виробничою системою, що залежить від її технічного й організаційного рівня, залишається консервативним доти, доки відсутня реальна загроза конкуренції на ринку. В інших випадках мотиви до зміни технологічного порядку й менеджменту подавлені. В умовах конкуренції неминучість новацій настільки очевидна, що характер сприйняття слабко пов'язаний з її радикальністю або адаптивністю до діючої виробничої системи. Бар'єром сприйняття нововведень на рівні підприємства може бути інертність організаційних структур, а саме:

- нерозуміння менеджерами важливості інновацій і необхідності змін;
- складність переорієнтування мислення персоналу, менеджерів унаслідок зміни існуючих соціальних норм;
- минулий негативний досвід, пов'язаний з інноваційними проектами.

Одним з вирішальних факторів ефективного впровадження інновації є персонал організації і його відношення до неї. Тому завдання керівників при впровадженні інновації – сформуванню психологічну готовність персоналу, що проявляється в усвідомленні виробничої й економічної необхідності здійснення нововведення, особистої й колективної значущості нововведення, а також способів особистого включення у здійснення нововведення. Опір може мати різний рівень інтенсивності й проявлятися як у формі пасивного, більш або менш прихованого неприйняття нововведень (виражається незадоволенням, бажанням перейти на іншу роботу або зниженням продуктивності праці, виконавчої дисципліни), так й у формі активного відкритого опору впровадженню нововведень.

Виділяють шість форм ставлення працівників до нововведень [2]:

- прийняття нововведення й активна участь у його реалізації;
- пасивне прийняття нововведення;
- пасивне неприйняття нововведення;
- активне неприйняття нововведення, виступи проти;

- активне неприйняття, пов'язане з протидіями щодо нововведень;
- крайні форми неприйняття нововведення (ігнорування й саботаж впровадження нововведення).

Ці позиції формуються на основі психологічних бар'єрів, які необхідно враховувати при впровадженні інновації. Необхідно враховувати, що опір персоналу нововведенням обумовлено трьома основними причинами: невизначеність (страх перед невідомим, незалучення до нововведення осіб, яких це стосується), відчуття втрат (брак ресурсів і часу внаслідок підвищення інтенсивності роботи) і переконання, що зміни нічого гарного не принесуть (загроза сталим соціальним відносинам). Опір персоналу щодо нововведень часто розглядається як результат егоїстичної поведінки. Але егоїстичність поведінки є не причиною, а наслідком недостатньої орієнтованості технічного розвитку на соціальні інтереси й посилення трудової мотивації. Технічний розвиток повинен мати економічні й соціальні цілі рівноцінної значущості, якщо не вдається надати пріоритет соціальним цілям. Звичайно такі цілі розглядаються як несумісні. Тому віддається явний пріоритет економічним цілям обмежуючи соціальні інтереси працюючих.

Наслідком такої спрямованості є підвищення значущості праці й неповноцінне використання техніки внаслідок зниження працездатності й низького рівня мотивів схильності до праці. Таким чином, саме технічний розвиток, що не має соціальної орієнтації, породжує опір нововведенням. Виникає проблема пошуку напрямів технічного розвитку, у яких економічні й соціальні цілі були б сумісні.

Багато закордонних підприємств та фірм компенсують негативні наслідки технічного розвитку організаційними нововведеннями. Так, зниження творчого характеру праці при впровадженні електронної технології намагаються компенсувати сполученням професій і ротацією працівників на робочих місцях. Мотиваційний комплекс сприйняття нововведення, залежно від факторів, що впливають, пропонується розглядати в розрізі внутрішньої й зовнішньої мотивації сприйняття нововведення. Сутність внутрішньої мотивації сприйняття нововведення полягає в тому, що нова технологія підсилює мотиви схильності до праці, задоволення від процесу й результатів праці.

Варто очікувати, що ці мотиви найбільш послідовно будуть проявлятися в колективах, що мають кращу структуру мотиваційного комплексу праці. При наявності такої структури фахівці – розробники нововведень – у результаті впровадження нововведення будуть більшою мірою задоволені своєю діяльністю. Фахівці, що впровадили нововведення, можуть придбати додатковий статус, тому що вміють працювати з новітньою технікою.

Робітники, для яких праця має самостійну цінність й які відчувають внутрішню потребу добре робити свою справу, легко сприймають нововведення, активізуючи звичну діяльність і підтверджуючи свою майстерність. Зовнішня позитивна мотивація сприйняття нововведень проявляється, коли впровадження нововведення підсилює спонукання до праці внаслідок того, що впровадження нововведення приводить до підвищення доходів (або їх збереження в умовах конкуренції), до полегшення процесів праці й зниженню «психологічної вартості» результатів праці. Якщо впровадження нової технології не забезпечує досить надійного досягнення цих цілей, опір нововведенням варто розглядати як природну реакцію. Зовнішня негативна мотивація сприйняття нововведень може мати місце, коли впровадження нововведення підсилює ризик неприємностей для працівника внаслідок того, що він побоюється погіршення свого положення.

Спектр негативних наслідків впровадження нової технології дуже широкий: від спрощення праці, у результаті чого втрачається потреба у кваліфікованій праці, до втрати роботи в результаті підвищення продуктивності праці. Опір нововведенням, що мають такі наслідки, є очевидним. Нововведення підтримується в тому випадку, якщо воно веде до посилення внутрішніх і зовнішніх позитивних мотивів праці й послаблює зовнішні негативні мотиви. Нововведення зустрічає опір, якщо знижує внутрішні та зовнішні позитивні й підсилює зовнішні негативні мотиви.

На сприйняття нововведення має вплив і кваліфікація персоналу. Кваліфікація є мотивуючим фактором праці: чим вище кваліфікація, тим більшою мірою працівник керується внутрішніми і зовнішніми позитивними мотивами й тим частіше він бере участь у процесах технічної творчості (раціоналізація, винахідництво, гуртки якості й т.п.). Кваліфікованих фахівців легше ознайомити з нововведенням, тому що вони, як правило, проходять безперервне навчання. Всі ці фактори сприяють підтримці соціально-орієнтованих нововведень: чим вищою є кваліфікація персоналу, тим більшими є можливості заручитися його підтримкою при впровадженні нововведень.

Отже, з вищесказаного можна зробити висновок, що в інноваційному процесі, в першу чергу, необхідна максимальна підтримка персоналу з боку керівництва й забезпечення його як можна більш повною інформацією про майбутні зміни, надання гарантій, особливо коли під загрозою особисте робоче місце.

Список використаних джерел

1. Геєць В. Характер перехідних процесів до економіки знань // Економіка України. – 2004. – №4. – С. 4-14.
2. Лазарева Є. Дослідження закономірностей інноваційних перетворень у регіональній економіці / Є.Лазарева // Економіст. – 2009. – №9. – С.35.
3. Мазнева М.В. Сучасні проблеми адаптації інновацій в аграрних підприємства / М.В.Мазнева // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №6. – С.127-131.

Summary. In the article the noted barriers of perception of processes of development workers and methods of their overcoming, certainly teoretiko-methodological approaches and basic tasks of leaders at introduction of innovations.

Key words: innovative development, motivation of personnel, innovation, labour resources, managers.

УДК: 330.1

Малюкіна Д.І., здобувач Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуті питання забезпечення економічної безпеки підприємств, вплив на економічну безпеку соціальних факторів, соціально-трудова відносин. Запропоновані шляхи реалізації поставлених завдань у соціальній сфері.

Ключові слова: Економічна безпека, фактори економічної безпеки підприємств, соціальна безпека, соціальна сфера, соціально-трудова відносини.

У сучасних умовах економічна безпека набуває першочергового значення як на рівні держави так і на рівні окремих підприємств. Від прийняття основних соціально-економічних рішень залежить який буде результат діяльності: чи виконана буде мета підприємства, чи буде задоволення суспільних потреб і одержання прибутку. Ефективний розвиток підприємства значною мірою залежить від рівня його економічної безпеки, оскільки лише за цієї умови можливе його успішне функціонування.

Забезпечення економічної безпеки підприємства потребує врахування низки факторів. Фактори економічної безпеки підприємства можна класифікувати як об'єктивні зовнішні і суб'єктивні внутрішні [3, с.13], фактори ризику, небезпеки та загрози [1, с.37-38], за сферою впливу на політичні, соціальні, екологічні та ін. Рівень економічної безпеки підприємств залежить від ступеня захищеності його фінансового стану, соціально-трудових відносин, виробничого потенціалу від негативних факторів мікро- та макросередовища. При цьому соціальна складова відіграє важливу роль для стійкого функціонування і розвитку підприємства. Стійкість підприємства, як економічної системи є здатністю зберігати динамічну рівновагу, успішно адаптуватися до умов середовища, та ефективно долати кризові явища.

Концептуальну основу розуміння суті соціальної безпеки в Україні було започатковано у 1990 році в Декларації про державний суверенітет України. За визначенням експертів, соціальна безпека держави розглядається як стан гарантованої правової та інституціональної захищеності життєво важливих соціальних інтересів особи й суспільства від внутрішніх і зовнішніх загроз. На початку 1997 року, Верховна Рада України схвалює Концепцію (основи державної політики) національної безпеки, в якій окреслюються основні напрямки державної політики України щодо питань соціальної сфери, які потребують першочергового вирішення, а саме: виявлення та усунення причин, що призводять до різкого розшарування суспільства, під час переходу до ринкової економіки; вжиття своєчасних заходів щодо протидії кризовим демографічним процесам; створення ефективної системи соціального захисту людини, охорони та відновлення її фізичного і духовного здоров'я; стимулювання розвитку та забезпечення всебічного захисту освітнього та культурного потенціалу країни; захисту прав споживачів [4, с.17].

На сучасному етапі для оцінки стану соціальної сфери, її благополуччя та стійкості потрібно дослідити стан соціально-трудових відносин на всіх рівнях їх функціонування. Соціально-трудові відносини включають три рівні: перший – індивідуальні трудові відносини між робітником та роботодавцем у зв'язку з безпосереднім виконанням певної роботи, та його трудових зобов'язань; другий – колективні трудові відносини та соціальні умови праці; третій – відносини по забезпеченню зайнятості, соціальних гарантій, рівня життя, економіки, розвитку регіонів та інше, які врегульовані на рівні регіону, галузі та на національному рівні через певні угоди [2, 41-45].

Перед Україною стоїть ряд завдань для забезпечення економічної безпеки як держави так, її окремих інституцій, підприємств та населення реформування соціальної сфери, формування соціально-трудових відносин. Для реалізації даних завдань потрібно вирішити нормативно-правові складові питання, визначення та підвищення кадрового потенціалу, фінансового забезпечення, соціальна захищеність та охорона здоров'я громадян.

Нормативно-правові аспекти включають вдосконалення соціального і трудового законодавства. У цьому напрямку необхідно реалізувати такі завдання:

- привести соціальне право у відповідність з нормами міжнародного законодавства;

- забезпечити реалізацію системи державних соціальних стандартів і соціальних гарантій, законодавчо визначених Законом України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії».

Враховання соціальних інтересів забезпечить сприятливі умови життєдіяльності суспільства, недопущення руйнації інтелектуального потенціалу та фізичного і морального здоров'я населення, що є умовою економічної безпеки держави та її суб'єктів.

Формування соціально-трудова відносин залежить від кадрового потенціалу. Кадри є найважливішим ресурсом підприємства. Від рівня кваліфікації кадрів залежить якість виконання певних задач підприємства. Взаємозалежність кадрового потенціалу та економічної безпеки підприємства утворює поняття кадрова безпека. Кадрова безпека досягається такою побудовою трудових відносин, що передбачить розкриття та розвитку потенціалу кадрів, що забезпечить стабільну і прибуткову роботу підприємства, запобігаючи як внутрішнім, так і зовнішнім загрозам.

Для реформування соціальної сфери та втілення законопроектів необхідне підвищення обсягів фінансового забезпечення соціальних гарантій, шляхом бюджетного фінансування. Також необхідно втілювати програми кредитування суб'єктів держави, розвивати страхову галузь, втілювати зарубіжний досвід благодійних акцій та розвитку добродійності.

Забезпечення соціальної захищеності громадян визначається можливістю задовольнити основні потреби людей, та окремих груп населення, створення соціального добробуту, втілення умов життя, в яких людина комфортно почувається, може фізично й розумово розвиватися, вільно реалізовувати свої здібності. Соціальний захист включає заходи з охорони здоров'я громадян, лікування та профілактика хвороб, забезпечення доходів на випадок втрати працездатності.

Отже, забезпечення економічної безпеки підприємств України потребує вирішення ряду соціальних проблем, вдосконалення соціально-трудова відносин, довгострокового забезпечення соціальної стабільності і підвищення рівня життя населення.

Список використаних джерел

1. Грунин О. А. Экономическая безопасность организации: Учебное пособие/ О. А. Грунин, С. О. Грунин. –СПб.: Питер, 2002. – 160 с.
2. Жернаков В. Соціально-трудова відносини: поняття, суб'єкти, правове регулювання / В. Жернаков// Право України. – 1999 – №10 – 125 с.
3. Ілляшенко С. М. Економічний ризик: Навч. посібник. 2-е вид., доп. та перероб. / С. М. Ілляшенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.
4. Афоніна О.Г. Механізми забезпечення соціальної безпеки/ Демократичне врядування: наука, освіта, практика : матеріали наук.-практ. конф. за міжнар. участю, Київ, 29 трав. 2009 р.: у 4 т. / за заг. ред. В. П. Приходька, С. В. Загороднюка. – К. : НАДУ, 2009. – Т. 4. – 308 с.

***Summary.** The article deals with the issue of economic security firms, the impact on the economic security of social factors, social and labor relations. The ways of the tasks in the social sphere were proposed.*

***Key words:** economic security, factors of economic security, social security, social, social-labor relations.*

КОМПЕНСАЦІЙНА МОДЕЛЬ ОПЛАТИ ПРАЦІ: ПИТАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ

Інтереси підприємства як роботодавця та господарюючого суб'єкта реалізуються не тільки на ринку праці при купівлі необхідних компетенцій працівників, але й у процесі їх використання в межах самого підприємства. Тому правильно підібрана компенсаційна модель оплати праці допоможе підприємству розвиватися в умовах жорсткої конкуренції, оскільки вона безпосередньо впливає на продуктивність праці працівників, рівень трудового життя тощо.

Ключові слова: компенсаційний пакет, компенсаційна політика, механізм оплати праці, компенсаційна модель.

Постановка проблеми. По мірі встановлення ринкових відносин видозмінюється характер та суб'єкти цього регулювання. Цент важкості у цьому процесі перемістився на підприємства, організації, установи. В рамках цих процесів продовжує своє формування та вдосконалення система колективно-договірного регулювання заробітної плати, що прийнята у країнах з розвинутою ринковою економікою.

У ринковій економіці центральне місце в стосунках працівник – підприємство займає обмін результатів праці найнятого робітника на сукупність всіх видів винагороди, які надаються підприємством. В практиці компенсаційного менеджменту організацій у країнах з розвинутою ринковою економікою всі винагороди, які отримує найманий працівник від роботодавця, називають компенсаціями, а їх сукупність являє собою компенсаційний пакет. Регулювання компенсаційного пакету припадає на компенсаційну політику. В її компетенції визначати мотиваційну направленість систем винагород, що в кінцевому результаті здійснює колосальний вплив на конкурентоспроможність організації, підприємства, установи на ринку праці.

Концепції людського капіталу, виходячи з економічної доцільності, визнають необхідність інвестицій у формування, використання і розвиток людських ресурсів. Сформований у результаті інвестицій запас знань, умінь, навиків і мотивацій пов'язаний з неперервним процесом їх накопичення сприяє росту продуктивності праці, впливає на ріст доходів найманого працівника, підприємства і економіки загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна природа і сутність компенсацій розкриваються у теоріях заробітної плати, в економічних теоріях поведінки та в економічних теоріях організацій.

Серед сучасних українських науковців-трудоваків, котрі приділяють увагу вивченню питання оплати праці, форм оплати, схем оплати, сучасних механізмів та підходів до формування політики оплати праці слід виділити В. Данюка, А. Калину, А. Колода, Г. Кулікова, І. Новак, С. Цимбалюк тощо.

Сучасні зарубіжні автори у своїх наукоємних працях висвітлюють теоретичні і практичні аспекти формування систем винагород. Серед таких науковців необхідно виділити М. Армстронга і Т. Стівенс, Д. Бергер та Л. Бергера, Д. Мілкович, Д. Ньюман, А. Хендерсона, П. Чингоса і ін..

Різні теоретичні і практичні аспекти винагороди персоналу, організації оплати праці висвітлені в роботах російських вчених Л. Бабиніної, Н. Волгіна, М. Горелова, А. Жукова, Ю. Кокіна, Б. Мазманова, Ю. Одегова, С. Шекшні, Н. Шеремети, Р. Яковлева тощо.

Практичні питання розроблення компенсаційних моделей, систем, що базуються на західних методиках, присвячені праці вчених і практиків О. Ветлужських, Б. Жаліло, О. Літягіна, А. Соснового, В. Чемекова тощо.

На сьогоднішній день в українській та зарубіжній науковій літературі малодослідженими залишаються теоретичні і практичні аспекти розроблення компенсаційної моделі оплати праці як системної діяльності.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розвиток теорії і методології заробітної плати з позицій інституціонального і комплектарного підходів, що сприяють формуванню і реалізації компенсаційної моделі оплати праці на корпоративному рівні, яка базується на обґрунтуванні ціни робочої сили у процесі взаємодії учасників соціально-трудових відносин і забезпечує інноваційний розвиток бізнесу й національної економіки загалом.

Основний матеріал дослідження. Інституціональні, організаційні і процедурні характеристики формування ціни робочої сили з використанням компенсаційного підходу і врахуванням особливостей видів економічної діяльності та форм власності, а також сформовані на цій основі моделі й механізми оплати праці на корпоративному рівні потребують глибоких теоретичних досліджень та аналізу практичних результатів.

Аналіз теоретичних досліджень економічної природи трудових доходів, заробітної плати довів, що сучасна теорія оплати праці потребує єдиних і об'єднаних, а також систематизованих методологічних підходів, обґрунтувань й підстав різних наукових шкіл і теорій. Теоретичні дослідження винагороди найманих працівників мають безліч заперечень, поглядів до вирішення проблем гідної винагороди тощо, але водночас вони доповнюють одна одну і розвивають. Ранні філософські погляди отримали відображення у теоріях соціального заробітку (справедливі ціни або справедливий заробіток), як мінімум життєвих засобів [1]. Представники класичної політичної економії стверджували, що заробітна плата коливається навколо природної ціни праці – вартості життєвих засобів [2]. Представники марксистського вчення довели, що заробітна плата є грошовим виразом вартості товару «робоча сила». Неокласикам імпонувало визначення заробітної плати через вплив на її рівень ринкових факторів [3]. Прихильники теорії граничної вартості продемонстрували принципово новий підхід до визначення заробітної плати через суб'єкт-суб'єктні відносини, коли заробітна плата найманого працівника визначається зниженням затрат при виробництві економічних благ [4].

Більш новіші течії економічної і управлінської теорії доводять необхідність побудови компенсаційної моделі оплати праці, що базуватиметься на компетентнісному підході []. Стрімкий ріст знань їх ролі у сучасній економіці посилюють значимість кваліфікованої робочої сили і її вплив на кінцевий результат виробництва. За таких умов прагнення роботодавця підвищити ефективність виробництва змушує його шукати нові форми мотивації і винагороди найманого працівника. Довгострокові і короткострокові інвестиції роботодавця у розвиток знань персоналу сприймаються як елемент винагороди. Можна стверджувати, що всі зовнішні винагороди, які отримує найманий працівник від роботодавця протягом своєї трудової діяльності і після її завершення, обумовлені соціально-трудовими відносинами відображають трудовий

дохід найманого працівника із узгодженням об'єму інвестицій вкладених у формування та розвиток його людського капіталу.

За даними аналізу практичного застосування нових моделей і механізмів оплати праці ми доводимо, що при незмінності сутнісних характеристик соціально-трудоких відносин за будь-яких соціально-економічних умов, джерелом заробітної плати є частина новоствореного продукту, що направляється власником на відтворення робочої сили, але при цьому показано, що заробітна плата як ціна робочої сили формується на ринку праці у ході переговорних процесі між учасниками соціально-трудоких відносин, а прояв її нових форм пов'язане із розвитком поліформізму в соціально-трудоких відносинах і з особливостями їх контракції.

Під моделлю ми розуміємо інформаційну модель, що характеризує властивості і стан механізму оплати праці, а також його взаємозв'язок із факторами зовнішнього середовища.

На модель оплати праці здійснюють вплив глобальні і національні, організаційні й особистісні фактори. На нашу думку, національні фактори є визначними при формуванні компенсаційної моделі оплати праці. Серед національних факторів ми виділяємо менталітет, особливості законодавчо-нормативного регулювання оплати праці, національний ринок праці, формальні і неформальні інститути регулювання соціально-трудоких відносин, ефективність використання трудового потенціалу, корпоративна соціальна відповідальність, взаємовідносини між членами трудового колективу тощо [6,7,8].

Корпоративна культура підприємства:

- сукупність правил і усталеної практики в галузі корпоративного управління, що не дістали нормативного закріплення, але ґрунтуються на нормах мо-ралі, діловій практиці, суспільних цінностях [9];
- сукупність формальних і неформальних, особистих і колективних цінностей, обумовлених місією і стратегією розвитку організації, які проголошені нею, сприймаються та поділяються більшістю працівників [1];
- організаційні цінності, які задають персоналу орієнтири поведінки, а також критерій визначення відповідності працівника й організації загалом одному [4];
- одна з міжфункціональних підсистем організації, яка має підтримувати соціальну згуртованість колективу, стимулювати самовдосконалення членів організації, сприяти розвитку організації за допомогою впливу на поведінку людей через свідоме, цілеспрямоване регулювання норм, цінностей, правил, традицій, ритуалів, символів [2];
- специфічний продукт життєдіяльності та розвитку організації, в основі якого система цінностей, що їх поділяють або мають поділяти члени організації завдяки діям суб'єктів управління, спрямованим на прищеплення працівникам єдиних соціокультурних стереотипів і норм поведінки [10].

Інформаційна основа компенсаційної моделі оплати праці зі змістовної точки зору на корпоративному рівні, із використанням основних положень корпоративної культури, з однієї сторони, враховує всі фази відтворення робочої сили (формування, розподіл, обмін і використання), вплив ринкових та інституціональних факторів, а з іншої сторони – результати праці найманого працівника на конкретному підприємстві, що оцінюються ключовими показниками діяльності на основі фінансових і не фінансових критеріїв.

Нами пропонується механізм розроблення і реалізації компенсаційної моделі оплати праці на корпоративному рівні, що забезпечить взаємозв'язок між її елементами. Елементами моделі визначено: компенсаційна стратегія і політика, функції, фактори зовнішнього і внутрішнього середовища, принципи, цілі і завдання політики, стратегічні рішення по зовнішній конкурентоспроможності компенсаційної політики, структура заробітної плати, оцінка внеску працівників у досягнення стратегічних цілей тощо.

Висновки. Створення, укомплектування, формування, впровадження, розвиток компенсаційної моделі оплати праці досить складний та тривалий процес, за допомогою якого здійснюється стимулювання працівників та їх спонукання до ефективної праці, що призведе до покращення результатів діяльності підприємства в цілому.

Список використаних джерел

1. Бабынина Л.С. Вознаграждение персонала: Учебное пособие / Л.С. Бабынина. – М. : Издательство Российской Экономической Академии, 2003. – 100 с.
2. Бергер Д. Энциклопедия систем мотивации и оплаты труда / Д. Бергер, Л. Бергер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 760 с.
3. Вальтух К.К. Информационная теория стоимости и законы неравновесной экономики. / К.К. Вальтух. – М. : «Янус-К», 2001. – 896 с.
4. Горелов Н.А. Вознаграждение работников (Компенсационный менеджмент) : Учеб. пособие. / Н.А. Горелов. – СПб. : Информационно-издательское агентство «ЛИК», 2007. – 814 с.
5. Клочков А.К. КРІ и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов / А.К. Клочков. – М. : Эксмо, 2010. – 160 с.
6. Модели и методы материального стимулирования (теория и практика) / [О.Н. Васильева, В.В. Засканов, Д.Ю. Иванов, Д.А. Новиков] Под ред. проф. В.Г. Засканова и проф. Д.А. Новикова. М. : ЛЕНАНД, 2007. – 288 с.
7. Кривулин И. Компенсационная политика: всем на зависть, себе на пользу [Электронный ресурс] / И. Кривулин // Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/article/kompensatsionnaya-politika-vsem-na-zavist-sebe-na-polzu>.
8. Жалило Борис. Как построить компенсационный пакет? // Справочник кадровика. – № 3. – 2003. – С. 28-30.
9. Армстронг М., Стивенс Т. Оплата труда: Практическое руководство по построению оптимальной системы оплаты труда и вознаграждения персонала / Пер. с англ. под научн. ред. Т. В. Герасимовой. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 512 с.
10. Бабынина Л.С. Компенсация в пакете // Кадровое дело. – № 7 – 2004. – С. 30-37.

Summary. *Interests of the company as an employer and the entity sold not only in the labor market when purchasing the necessary competencies of employees, but also during their use within the enterprise. Therefore, the right kind compensatory remuneration model will help the company grow in a highly competitive, since it directly affects the productivity of workers, the level of working life and so on.*

Key words: *compensation package, compensation policies, mechanisms wage compensation model.*

Розділ 5. Особливості розвитку туристичного та готельно-ресторанного бізнесу

УДК 378.147:305

Обозний В.В., д. пед.н. професор Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова, м.Київ

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ СЕКТОРУ МАЛОГО ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У СКЛАДІ НАУКОВО-НАВЧАЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ

Розглядаються економічні, організаційні і фінансові аспекти розвитку сектору малого туристичного підприємництва у складі науково-навчального комплексу.

Ключові слова: науково-навчальний комплекс, туристичне підприємництво, становлення малого туристичного підприємництва.

Постановка проблеми. Відповідно до тенденції поєднання наукових досліджень з освітньою та господарською практикою Національним педагогічним університетом імені М.П.Драгоманова на території Національного природного парку «Синевир» організовано науково-навчальний центр. Науково-дослідною лабораторією туризму та краєзнавства університету розроблені напрями поєданого розвитку науково-навчального та оздоровчо-туристичного секторів і на цій основі – модель цілорічного функціонування центру. Виходячи з важливості розвитку туристсько-сервісної інфраструктури центру, стає необхідною організація сектору туристичного підприємництва, а у перспективі – туристичні фірми. При цьому слід враховувати, що на території Національного природного парку «Синевир» об'єктивно формується конкурентне середовище з відповідним ринком туристично-оздоровчих послуг, зокрема з'являються нові структури, з якими доцільно узгоджувати свої дії у підприємницько-орієнтованій діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій. В працях вчених (В.Афанасєва, О.Барановського, А.Блінова, З.Варналія, І.Жиляєва, А.Кисельова, Ю.Клочка, Т.Ковальчука, В.Кредісова, В.Мінєєва, Є.Панченка, В.Радаєва, С.Реверчука, В.Савченка, В.Сизоненка, С.Соболя, О.Титаренка, О.Фесенка, Л.Хмелевської, О.Щура та інших), які досліджували проблеми розвитку малого підприємництва, вказано на ряд проблем, зокрема: нестачу фінансових коштів та обмежені можливості для розширення капіталу, слабе сегментування власної частки ринку, дефіцит кадрів певної кваліфікації, слабкість організаційних форм малого підприємництва за умов повної відповідальності підприємця тощо. Проте, в науковій літературі залишається недостатньо розробленою проблема становлення і розвитку суб'єктів малого підприємництва в невикористаних структурах.

Метою статті є розгляд проблеми становлення і розвитку сектору малого туристичного підприємництва у науково-освітньому комплексі.

Результати дослідження. Концептуальний підхід та відповідний проект становлення науково-навчального центру передбачає, що перспективну модель діяльності туристичного сектору слід розглядати: по-перше, як спрощену схему сприйняття явищ і процесів, що дозволяє спланувати науково-навчальну діяльність і здійснювати

моніторинг оздоровчо-туристичної діяльності; по-друге, як структуру, яка забезпечує залучення в економічний процес всіх елементів туристично-орієнтованої діяльності. Так, науково-навчальний центр «Синемир», реалізуючи природовідповідний напрям на території Квасовецького природоохоронного науково-дослідного відділення Національного природного парку «Синемир», спрямовує свою діяльність на поєднання науково-навчальної діяльності з туристично-орієнтованою практикою ефективного господарювання, зокрема, як структуроутворюючого чинника становлення ринкової економіки в гірських регіонах

Реалізуючи природовідповідний напрям, адміністрація Національного природного парку «Синемир» спрямовує свою діяльність на збереження територій природно-заповідного фонду і їх раціональне використання, зокрема стимулюючи екологічно-етнічний туризм. Цілком виправдано, що адміністрація НПП «Синемир» надає перевагу вищим навчальним закладам, які здатні на територіях природно-заповідного фонду поєднувати науково-навчальну діяльність з туристично-орієнтованою практикою ефективного господарювання.

Реалізуючи соціально-економічний напрям, туристично-орієнтовані структури, зокрема бізнесово-приватні, повинні історично-усталені форми життєдіяльності населення Терезлянської долини (які зреалізовані у системі розселення і господарській діяльності місцевого населення) пристосовувати до реалій сьогодення та необхідності сталого розвитку території регіону. З цих позицій місцевий туризм слід орієнтувати на розвиток сімейного готельного господарства як найбільш ефективної форми організації місцевого бізнесу. Як вид підприємницької діяльності, місцевий туризм повинен стати соціально-економічним важелем щодо переорієнтації частини місцевого населення з аграрно-лісової господарської діяльності у сферу обслуговування, зокрема сферу туристичних послуг. З цих позицій розвиток місцевого туризму, насамперед, ґрунтується на використанні можливостей домашніх господарств як засобів розміщення і використання туристичних ресурсів конкретної території. При цьому невідкладним і найважливішим завданням для населення Терезлянської долини виступає екологічне оздоровлення території та професійно орієнтована підготовка учнівської молоді на діяльність у сфері послуг.

Реалізуючи соціально-економічний напрям, ННЦ «Синемир» спрямовує діяльність свого туристичного сектору з врахуванням історично-усталених форм життєдіяльності місцевого населення та необхідності сталого розвитку території регіону. Підприємницька діяльність туристичного сектору розглядається як соціально-економічний важіль щодо створення нових робочих місць і використання частини сільського населення у сфері обслуговування, зокрема сфері туристичних послуг.

У створенні перспективної моделі розвитку ННЦ «Синемир» враховано:

- *соціально-економічний аспект*, відповідно до якого: а) туристсько-орієнтована діяльність розглядається як джерело доходу і, відповідно, фінансування туристського комплексу та надходжень у місцевий і районний бюджет, створення нових робочих місць для місцевого населення; б) діяльність туристського комплексу спрямовується на створення ефективної системи реалізації послуг, зокрема із застосуванням інформаційних технологій;
- *соціокультурний аспект*, який передбачає: а) що при створенні туристичного продукту пріоритетним стане раціональне використання природного оточення, етнокультурної та історичної спадщини; б) культурно-психологічне взаємозбагачення студентів, викладачів, туристів і місцевого населення;

- *етнокультурний аспект*, який дає можливість активізувати вивчення регіональної культурно-духовної та матеріально-господарської спадщини з метою: а) організації науково-дослідної діяльності викладачів і студентів, організації навчальної практики студентів та взаємопов'язаної підготовки майбутніх педагогічних та туристських кадрів; в) використання матеріалів виробничої практики у процесі навчання і виховання підростаючого покоління;
- *особистісно-ціннісний аспект*, який передбачає: а) культурно-професійний розвиток обслуговуючого персоналу центру; б) підвищення рівня самооцінки місцевого населення з точки зору відповідальності за збереження і раціональне використання природного оточення і місцевих ресурсів, надання якісних туристичних послуг.

В організаційному аспекті на регіонально-місцевому рівні важливою проблемою виступає розвиток мережі інституцій фінансової підтримки малого туристичного підприємництва. Як показує практика, ведення справ у багатьох малих формах туристичної діяльності ускладнюється неефективним оподаткуванням та проблемами з одержанням банківських кредитів. В умовах, коли знижується дохідність бізнесових операцій і формується несприятливе зовнішнє середовище, у туристичному підприємстві зростає роль гнучкого фінансового маневрування та реагування на потреби туристичного ринку. За цих умов підприємці вимушені не тільки вивчати потреби туристичного ринку, але й враховувати кредитні можливості фінансових установ та вести пошук можливих інвесторів.

Висновки. У цілому прогноз економічного розвитку малого туристичного підприємництва на гірських територіях є сприятливим. Проте, однією з головних умов подолання негативних для підприємницької діяльності тенденцій має стати активна та виважена регіональна політика місцевої влади щодо розвитку малого підприємництва з урахуванням галузевих та місцевих особливостей розвитку цього сектору економіки. З метою стимулювання та розвитку малого туристичного підприємництва в регіоні стає важливим створення іпотечного відділення банку, інвестиційно-страхової компанії. Фінансова підтримка малого туристичного підприємництва в різних її формах має надаватися на основі вибіркової структурно-фінансової політики, зокрема: надання допомоги підприємцям у формі стартового капіталу, лібералізація процедури надання позик, розширення прав і стимулів для банків, кредитних установ і організацій щодо фінансування, впровадження системи гарантованих цільових позик під підприємницькі проекти тощо.

Summary. Peculiarities of the sector of small tourism enterprise in the scientific and educational complex. Economical, organizational and finance aspects of the development of the small tourism enterprise sector in the scientific and educational complex are examined.

Key words: scientific and educational complex, tourism enterprise, becoming of small tourism enterprise .

КОНСОРЦІУМ ІСТОРИЧНИХ МІСТ ЯК ТУРИСТИЧНИЙ КЛАСТЕР: УКРАЇНСЬКО-СЛОВАЦЬКИЙ ДОСВІД

Розкрито досвід нашого західного сусіда – Словацької республіки в створенні та успішному функціонуванні регіонального туристичного кластеру у формі консорціуму «Словацькі королівські міста», який об'єднав чотири міста півночі цієї країни – Бардейов, Кежмарок, Левочу, Стару Любовню.

Ключові слова: консорціум історичних міст, туристичний кластер, проект «Словацькі королівські міста», Буковинсько-Подільський туристичний кластер.

Постановка наукової проблеми. Формування туристичних кластерів є нагальною проблемою сучасного етапу розвитку рекреаційно-туристичної галузі в Україні. Ефективному вирішенню цієї проблеми сприятиме ознайомлення та аналіз процесів кластеризації в туристичному господарстві інших країн. Так, Казахстан нині працює над створенням туристичного кластеру вздовж транспортного коридору «Західна Європа – Західний Китай», тобто по трасі Великого Шовкового шляху [1]. Цікавий досвід формування регіональних туристичних кластерів має наш західний сусід – Словацька республіка. Це стосується передусім створення туристичного консорціуму¹ «Словацькі королівські міста» у складі чотирьох північно-словацьких міст – Бардейова, Кежмарока, Левочі та Старої Любовні.

Літературні джерела та публікації з теми статті охоплюють як міжнародну інформацію з проблем кластеризації в туризмі [1; 4], так і результати досліджень цих проблем українськими дослідниками, включаючи деякі праці автора [2; 3; 5; 6, 45-47; 7; 8].

Метою статті є ознайомити українську фахову аудиторію з міжнародним практичним досвідом та науковим доробком з проблеми туристичних кластерів, спираючись на приклад нашого західного сусіда – Словаччини, де вже понад десять років успішно функціонує регіональний туристичний кластер у формі консорціуму чотирьох міст північної частини цієї країни.

Виклад основного матеріалу. Інтенсивний розвиток туризму в світі та Україні зумовлює необхідність пошуку його інноваційних напрямків та форм. Одним із таких інноваційних напрямків розвитку туризму, зокрема, в геопросторовому аспекті, є створення туристичних кластерів. Кластери в сфері послуг, зокрема, туристичних, є порівняльно новим підрозділом кластерної теорії та практики, який почав формуватися відносно недавно. Пов'язане це як зі специфічними особливостями послуг як товару (невідчутність, неможливість зберігання, невідривність від виробника та споживача), так і з технологічними особливостями надання різних видів послуг, кількість та різноманітність яких постійно зростає. Так, нині за СОТ виокремлюють 12 секторів послуг, які, у свою чергу, поділяють на 155 підсекторів [5, 16].

Що стосується туризму, то теорія та практика кластероутворення в цій галузі в Україні знайшла втілення в Чернігівській обл., Карпатах, Буковині та Поділлі, Криму, Київській, Миколаївській, Херсонській, Івано-Франківській, Тернопільській та

¹ Консорціум (лат. Consortium – співучасть, співтовариство) – організаційна форма тимчасового об'єднання підприємств, організацій, установ для здійснення капіталомісткого проекту. Обов'язки членів консорціуму, частка кожного з них у витратах та очікуваному прибутку, а також форма участі в реалізації проекту визначаються угодою про консорціум. Консорціум несе солідарну відповідальність перед своїми замовниками [8].

інших областях. Метою функціонування туристичного кластеру є об'єднання ресурсів, ідей, можливостей різних структур певної території у єдиний комплекс щодо найефективнішого представлення рекреаційно-туристичних ресурсів регіону, формування, просування та реалізації туристичних продуктів на різних ринках. До важливих рис кластерів слід віднести провідну роль в них малих та середніх підприємств, що підкреслює значення регіональних ресурсів для функціонування кластера. Як зазначає Д.Стеченко, «Кластерний підхід у сфері туризму активізує підприємництво через концентрацію ділової активності, тому сприяє створенню робочих місць, доходів, поліпшенню якості туристичних послуг, життя населення на території його запровадження. Досягається це завдяки зростанню конкурентоспроможності, можливості інтеграції інтелектуальних, природно-рекреаційних, трудових, фінансових, матеріальних ресурсів у забезпеченні якості виробництва та надання туристичних послуг» [2]. До переваг розвитку туристичних кластерів для його безпосередніх учасників можна віднести: підвищення конкурентоспроможності підприємницьких структур; скорочення витрат (поточних, з підготовки та навчання персоналу, спільних маркетингових досліджень та реклами тощо); більш широкі можливості проведення маркетингових досліджень, рекламних компаній, PR-акцій; розширення ринків збуту; можливості ефективного обміну ідеями між фахівцями, отже, для формування конкурентного середовища. Туристичний кластер може включати в себе власне туристичні підприємства (туроператори, турагенції), підприємства готельного господарства (готелі, мотелі, кемпінги тощо), музеї, виставкові центри, окремі заклади ресторанного господарства, транспорту, розваг, спортивної інфраструктури, реклами та інші організації, пов'язані з туристичною та супутньою інфраструктурою.

В Україні існують досить численні приклади туристичних кластерів, що успішно функціонують, зокрема, один із перших – кластер сільського зеленого туризму в смт. Градів Шепетівського району Хмельницької обл., що був створений у 2002 р. Також активно діють такі туристичні кластери (ТК), як: «Південне туристичне кільце» (АР Крим), «ТК Славутич» (Київська область), туристично-рекреаційний кластер «Гоголівські місця Полтавщини» (Полтавська обл.), ТК євро регіону «Слобожанщина» (Харківська обл.), транспортно-туристичний кластер «Південні ворота України» (Херсонська обл.), ТК «Кам'янець» (Хмельницька обл.), кластер водного туризму (Чернігівська обл.), а також ТК в Івано-Франківській та Луганській областях [2]. Є пропозиції щодо створення Буковинсько-Подільського регіонального ТК [3].

У цьому контексті цікавим та корисним є досвід створення регіональних ТК у Словаччині, зокрема, у формі Консорціуму з відродження словацьких королівських міст у складі Бардейова, Кежмарока, Левочі та Старої Любовні, угода (декларація) про що була підписана мерами цих міст у 2001 р. (рис. 1). Декларація оголосила про створення консорціуму (асоціації) у складі чотирьох вищенаведених міст з такими цілями: 1. Зберігати та відновлювати спільну історико-архітектурну та культурну спадщину, що знаходиться на території міст-учасників. 2. Сприяти господарському поступу міст-учасників, насамперед, через розвиток сучасних високоякісних форм туризму, що мають інтегрувати всі причетні економічні складники. 3. Шляхом розвитку туризму та супутньої економічної активності на підставах сталості посилити соціальну спрямованість господарського поступу міст-учасників. Проект «Словацькі королівські міста – відродження» висунуто від імені консорціуму містом Стара Любовня. Головною метою проекту визначено створення, зміцнення та подальший розвиток туристичного кластеру «Словацькі королівські міста» у складі чотирьох вищенаведених міст [4].



DEKLARÁCIA KONZORCIA MIEST

Dolupodpísaní

MUDr. Boris HANUŠČAK, primátor mesta Bardejov
RNDr. Valent JARŽEMBOVSKÝ, primátor mesta Stará Ľubovňa
Ing. Peter PEKARČÍK, primátor mesta Levoča
Ing. František GROHOLA, primátor mesta Kežmarok

týmto deklarujú vytvorenie spoločného konzorcia miest, ktorého poslaním je:

1. Chrániť a zhodnocovať historické a kultúrne dedičstvo, nachádzajúce sa na území našich miest.
2. Podporovať ekonomický rozvoj zameraný na trvalo udržateľný rozvoj kvalitného cestovného ruchu, integrujúci celý súbor zainteresovaných ekonomických aktérov.
3. Prostredníctvom rozvoja trvalo udržateľných ekonomických aktivít posilňovať sociálnu súdržnosť.

V záujme realizácie týchto cieľov, predkladá mesto Stará Ľubovňa v mene konzorcia miest tento projekt „Slovenské kráľovské mestá – renesancia“.

Ústredným cieľom tohto projektu je vytvorenie, posilnenie a rozvoj identity siete vytvorenej našimi mestami.

V Bardejove, 9. 7. 2001

MUDr. Boris HANUŠČAK, primátor

V Starej Ľubovni, 9. 7. 2001

RNDr. Valent JARŽEMBOVSKÝ, primátor

V Levoči, 10. 7. 2001

Ing. Peter PEKARČÍK, primátor

V Kežmarku, 10. 7. 2001

Ing. František GROHOLA, primátor

Рис. 1. Декларация про утворення Консорціуму
«Словацькі королівські міста» (словацькою мовою) [4]

Ці міста Північної Словаччини об'єднує їх географічне положення (рис. 2), спільне історичне минуле (в Середньовіччі вони були передані Угорщиною в оренду Польщі на 364 роки – з 1412 до 1776 рр.), особливості розвитку (одними з перших серед міст Словаччини вони отримали Магдебурське право, тобто право бути вільними королівськими містами у складі Угорської корони). Консорціум з відродження словацьких королівських міст був представлений на Міжнародному турсалоні «Україна-2012» в Києві в жовтні 2012 р., де презентував своє інформаційно-рекламне видання, видане в трьох мовах – словацькій, англійській, німецькій (рис. 3).

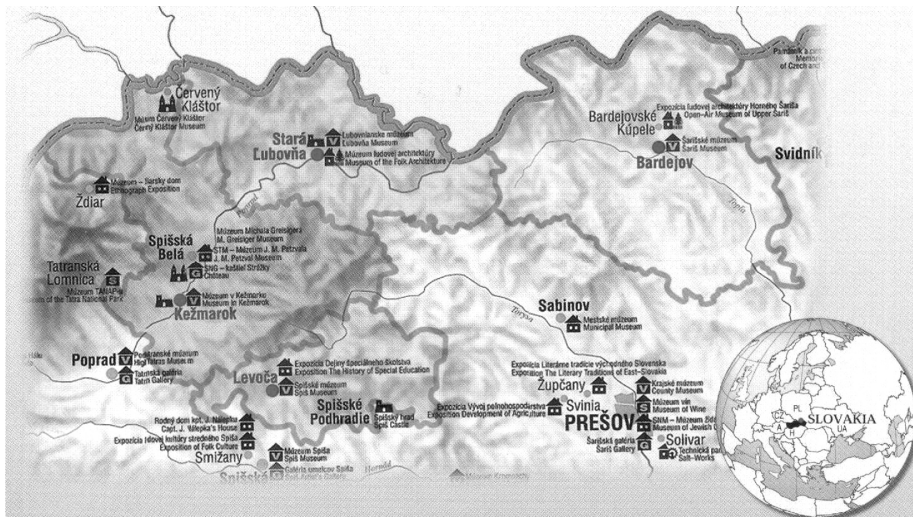
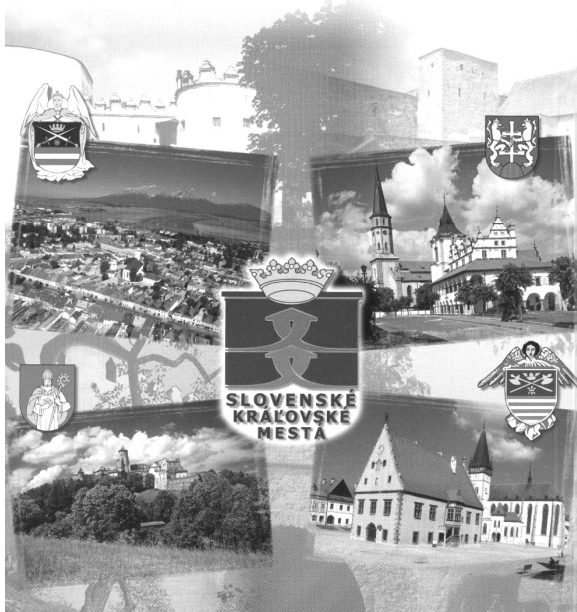


Рис. 2. Розміщення міст, що утворили консорціум «Словацькі королівські міста» [4]

Slovenské kráľovské mestá

м. Кежмарок,
загальний
вигляд



м. Левоча,
Центральна
площа

м. Стара
Любовня,
замок

м. Бардейов,
Магістрацька
площа

Рис. 3. Обкладинка інформаційно-рекламного видання «Словацькі королівські міста» [4]

Отже, Консорціум з відродження словацьких королівських міст (далі – Консорціум) являє собою регіональний туристичний кластер, що об'єднує чотири історичних міста північної частини Словаччини і спільними зусиллями забезпечує розвиток туризму в містах-учасниках та в регіоні Спіш, про що турбуються офіси Консорціуму, що є в кожному з чотирьох міст-учасників [9-12]. Також Консорціум здійснює спільні маркетингово-рекламні та промоційні акції, в т.ч. на міжнародному рівні; бере участь у національних та міжнародних туристичних виставках; турбується про підтримку та відновлення історико-архітектурної та культурної спадщини регіону Спіш, до якого належать міста-учасники, зокрема, середньовічних замків та міських оборонних споруд у Старій Любовні, Левочі, Кежмароку, Бардейові; контролює екологічну ситуацію в регіоні та містах – учасниках; сприяє збільшенню робочих місць внаслідок розвитку туризму тощо (рис. 4). Нижче надається коротка характеристика міст-учасників Консорціуму.

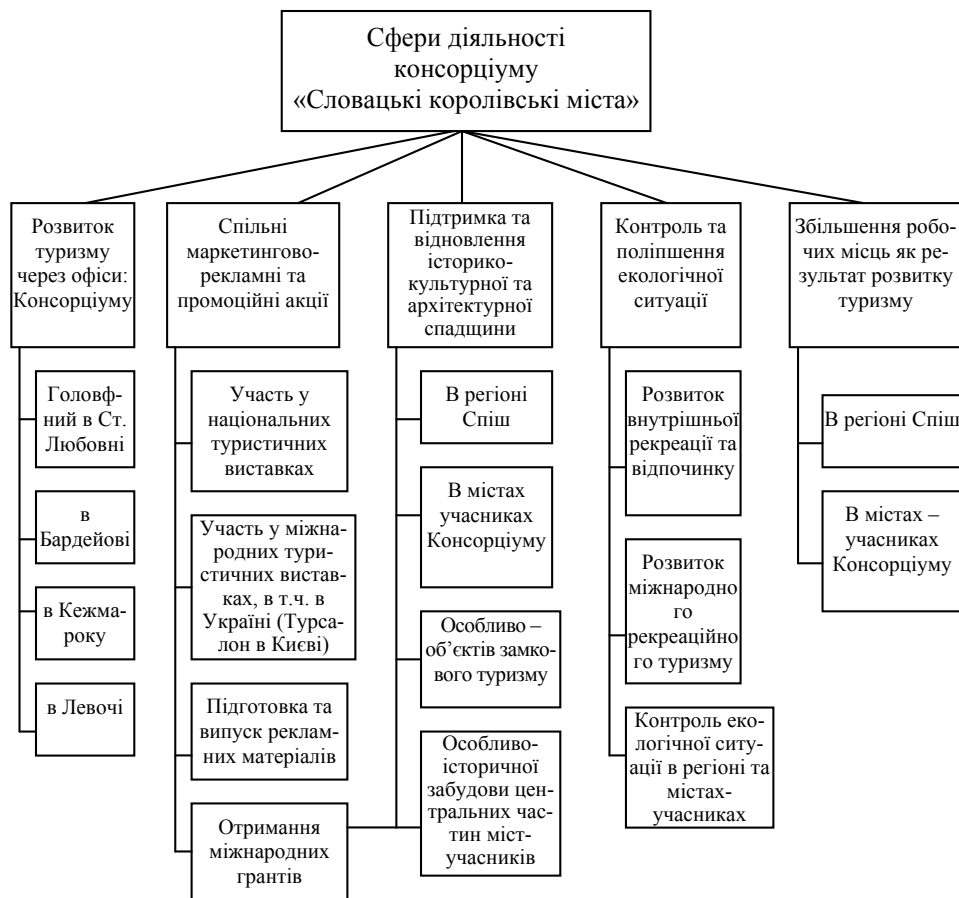


Рис. 4. Сфери діяльності консорціуму «Словацькі королівські міста» (авторська розробка за [4; 9-12])



Рис. 5. Місто Бардейов: міські укріплення (XIV-XVI ст.)



Рис. 6. Місто Бардейов: Груба башта (XIV-XVI ст.)

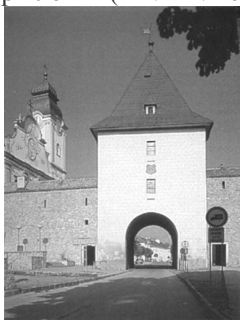


Рис. 7. Місто Левоча: Кошицька брама (XV ст.)



Рис. 8. Місто Левоча: міський магістрат (XV ст.)

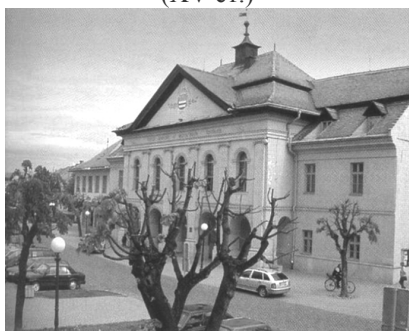


Рис. 9. Місто Кежмарок: історичний будинок (XVII ст.)

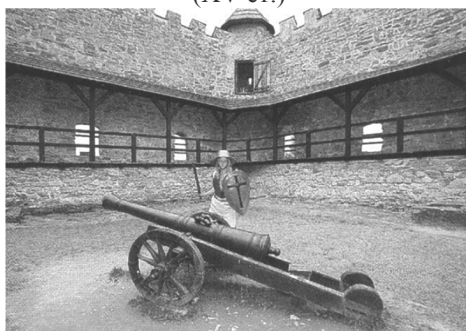


Рис. 10. Замок Любовня (XV ст.): експозиція музею

Бардейов (населення 20 тис. осіб) належить до тих міст, найбільш цінною особливістю яких є історичні пам'ятки, створені у період Середньовіччя. Перша письмова згадка про це місто датується 1241 р. Місто знаходилося на важливому перехресті стародавніх торговельних шляхів і з цієї причини отримало підтримку свого розвитку з боку угорських монархів, зокрема, у формі надання спеціальних прав і привілеїв. Найбільш важливими з них були право проведення щорічної ярмарки та право складування та зберігання товарів. У 1352 р. король Людовік I наказав звести захисні мури навколо міста і воно, таким чином, отримало систему міських оборонних споруд, які залишилися добре збереженими до наших часів (серед них – міські укріплення з Червоною та Великою баштами, північно-східний бастион, Північна, Груба та Шкільна башти – рис. 5-6). Найбільш важливий привілей був наданий місту в 1376 р., коли Бардейов став

вільним королівським містом (отримав Магдебурзьке право). Завдяки розвитку торгівлі, цехів, ремесел, освіти та культури Бардейов за часів Середньовіччя перетворився у важливий центр Угорського королівства. Пізніше війни та руйнування послабили позиції міста. Протягом всієї першої половини XX ст. місто теж не отримувало достатньої уваги та стимулів для свого розвитку через периферійне положення та відповідний статус. Позитивні зміни розпочалися тільки після Другої Світової війни, коли в місті дістали розвиток промисловість, освіта, туризм і одночасно розпочалася роботи з відновлення історико-архітектурних пам'яток. Вже в 1950-х рр. історичний центр Бардейова був проголошений історико-архітектурним заповідником. Значні зусилля з відновлення історичних об'єктів цивільного будівництва на Центральній площі міста були виконані в 1970-х рр. Винагородою за успішну реконструкцію історичного центру Бардейова було його відзначення Золотою медаллю ЮНЕСКО в 1986 р. Наступною метою міста стало включення його до Списку всесвітньої спадщини ЮНЕСКО, що було досягнуто 2 грудня 2000 р. В Прешовському краї Словацької республіки знаходяться чотири міста, які свого часу отримали привілей – бути вільними королівськими містами, однак заслуги міст в Середньовіччі треба підтримувати і відновлювати в сучасних умовах. На даний час Бардейов, Кежмарок, Левоча і Стара Любовня мають ті самі проблеми і подібну складну економічну ситуацію.

Створення Консорціуму (асоціації) вільних королівських міст у складі чотирьох вищенаведених утворило основу для підготовки спільних ініціатив, спрямованих на розвиток туризму і отримання міжнародних грантів, а також надало нові можливості для вирішення проблем, пов'язаних зі збереженням культурно-історичної спадщини. Консорціум також сприяє зростанню та розвитку туризму, який має великий потенціал в усіх чотирьох містах-учасниках, зокрема, є важливим джерелом нових робочих місць та доходів до міських бюджетів.

Старовинне місто **Левоча** (населення біля 10 тис. осіб) розташоване на південних схилах Левоцької височини в центрі регіону Спіш. Місто виросло з групи стародавніх поселень, які існували тут ще в XII ст. Перша писемна згадка про це місто датується 1249 р. У 1271 р. місто згадується, як центр провінції Спішських саксів, і вже тоді воно отримало права вільного королівського міста. Крім права на самоврядування ці права також включали міську судову владу, право на видобуток руди, використання лісів, розвиток ремесла та торгівлі. В такий спосіб м. Левоча перетворилося в економічний і торговий центр Спішського регіону, що стимулювало подальший культурний та архітектурний розвиток міста. В Середньовіччі м. Левоча стало місцем зустрічей лідерів європейських країн, так, у 1474 р. місто відвідав угорський король Матей Корвін, а в 1497 р. – чотири брати Ягелони, один з яких був польським а інший – угорським королем. Продовжуючи цю традицію, в 1998 році в Левочі відбувся п'ятий саміт президентів 11 країн Центральної Європи. Пізніший період відносної економічної стабілізації був використаний для сприяння культурному розвитку міста. Так, в друкарні братів Брейдерів був виданий твір Яна Амоса Коменського «Orbis Pictus» в чотирьох мовах. Місто Левоча стало духовним центром в період Словацького національного пробудження, коли Л.Штур з прихильниками обрав його в якості бази своєї діяльності. У 1853 р. побудований міський театр, в якому нині після реконструкції знаходиться конгрес-хол і глядацька зала. Середньовічний центр міста є одним з небагатьох чудово збережених зразків історичного міського і архітектурного дизайну в Центральній Європі, і тому справедливо був оголошений історико-архітектурним заповідником. Майже весь периметр міста охоплюють середньовічні фортечні споруди, серед яких до цих пір непогано збереглися кілька оборонних бас-

тійнів і три міських брами, а саме Кошицька, Менгардська та Польська (рис. 7). Центральна площа м. Левоча належить до найбільших середньовічних міських майданів у Словаччині. Усі головні домінуючі міські споруди згруповані в центрі площі – це міська ратуша, збудована в стилі ренесанс (рис.8), дзвінниця і римсько-католицький костел Св. Якуба з його унікальною колекцією середньовічних готичних вітварів «з крилами» (тобто з бічними рухомими частинами). Головний вітвар костелу є не тільки досконалим художнім твором, але, маючи висоту 18,62 метра, є також найбільшим готичним вітварем у світі. Цей вітвар був створений в м. Левоча, в майстерні місцевого майстра Павла. На вершині крутого пагорба над містом височить ще один римсько-католицький храм – З'яви Діви Марії. На Маріанську прощу до Левочі щорічно збираються багато тисяч паломників, а в 1995 р. ця проща була удостоєна присутності Папи Римського Івана Павла II. Незважаючи на численні історичні будівлі та пам'ятки, Левоча також може бути представлена як місто, яке особливо підходить для рекреації та відпочинку. У літній час воно пропонує відвідувачам можливість відпочити на прилеглих водосховищах та мандрувати пішохідними і велосипедними стежками в оточенні прекрасної природи Левоцьких пагорбів. Взимку пропонується відпочинок на гірських та бігових лижних трасах – в центрах зимового туризму «Левоцька долина» та «Завада».

Місто **Кежмарок** (населення 20 тис. осіб) знаходиться на півночі Словаччини в мальовничій місцевості Спіш біля гір Високі Татри. Місто виникло внаслідок злиття кількох поселень, створених місцевим слов'янським населенням разом з німецькими іммігрантами. Перша письмова згадка про місто датується роком 1251, а свої міські права, як вільне королівське місто, Кежмарок отримав в 1269 р. У XV ст. місто дістало додаткові привілеї, зокрема, право на проведення двох щорічних ярмарок, право меча, право на свій герб тощо. Вигідне географічне положення м. Кежмарок, яке знаходилося безпосередньо на торговому шляху, що з'єднував країни Сходу з Північною Європою, стало причиною динамічного розвитку в ньому ремесла і торгівлі. У XV-XVIII ст. у місті існувало понад 40 ремісничих цехів, що висунуло Кежмарок в число перших чотирьох міст Словаччини за господарським розвитком. Документ, датований 1715 р., згадує, що в місті були майстерні 263 майстрів. Кежмарок був місцем навчання і праці багатьох визначних письменників, художників і вчених, які були відомі у всій Європі. Перша згадка про Кежмароцьку школу, де вивчалися основи музичного, прикладного та театрального мистецтва, датується XIV ст. Понад сім століть існування міста знайшли відображення в його архітектурі, де присутні практично всі архітектурні стилі, починаючи від романського, далі через готику, ренесанс та бароко до неокласичного (рис. 9). Своєрідною особливістю міського планування Кежмароку є його головна площа з ратушею, що знаходиться посередині, і замком в кінці площі. Останній згадується вперше в 1463 р. У XVI ст. він належав шляхетській родині Ласки, потім перейшов до родини Текелі, які перебудували оригінальну готицьку споруду замку у стилі ренесанс. Нині Кежмарок є визначним національним історико-культурним заповідником Словаччини і може похвалитися великою кількістю історичних будівель. Найбільш важливими з них є дві культурні пам'ятки державного значення: це дерев'яна лютеранська кірха з 1717 р. і лютеранський лицей з найбільшою шкільною бібліотекою у Європі (150 000 томів), створений в 1774-76 рр. Домінантою міста є готичний римсько-католицький костел Святого Хреста з цінним вітварем від 1498 р., якому було надане почесне ім'я Basilica Minor у 1998 р. Папою Римським Іваном Павлом II. Традиції розвитку народних художніх ремесел в регіоні Спіш сприяли проведенню в Кежмароку кожного літа Європейської народної ярмарки ремесел (ELRO), з презентацією виробів

словацьких та закордонних народних майстрів. У такий спосіб мешканці міста беруть пам'ять про багату історію і важливе значення цього вільного королівського міста протягом усього його довгого існування.

Стара Любовня (населення біля 10 тис. осіб). Земля на півночі Словаччини біля річки Попрад була заселена ще в ранньому кам'яному віці. Перший письмовий документ з згадкою про Стару Любовню, яка поступово набувала міських прав, датується 1292 р. Найбільш значні привілеї місто дістало в 1364 р. від угорського короля Людовика I, який підвищив статус Старої Любовні до вільного королівського міста з правом меча і звільнив місто від юрисдикції феодалів, що володіли замком Любовня. Городяни Старої Любовні отримали привілеї згідно Магдебурзького права, серед них право обирати мера, міську раду і суд, проводити щорічні ярмарки, виробляти пиво, ловити рибу тощо. Місто продовжувало процвітати, особливо після 1412 р., коли воно, разом з 15 іншими словацькими містами регіону Спіш було віддано в тимчасову оренду Польській державі угорським королем Сигизмундом Люксембурзьким. Після цієї події Любовнянський замок став місцем перебування адміністратора (старости) «орендованих» Польщею словацьких територій, відповідно тут перебували численні угорсько-польські дипломатичні місії та відбувалися перемовини з приводу сплати угорського боргу. Можливості надавати різноманітні послуги мешканцям замку та приїжджим гостям сприяли розвитку ремісничих цехів у місті та навіть створенню Монетного двору. Повернення Спішських міст до Угорщини в 1772 р., під час правління австро-угорської королеви Марії-Терезії, не було сприятливим для Старої Любовні, оскільки місто фактично втратило своє привілейоване становище. Центром м. Стара Любовня є площа Св. Миколая, що має у плані кшталт тризуба. Кам'яні будинки на цій площі почали переважати після пожежі 1556 р., яка знищила стару дерев'яну забудову. Визначним об'єктом площі є Провінційний дім – місце адміністрації «орендованих» Польщею словацьких міст у Середньовіччі. Особливої уваги заслуговує римсько-католицький костел Святого Миколая з 1280 р. Його барочний інтер'єр містить кілька визначних пам'яток мистецтва, найбільш цінними з яких є пізньоготична церковна купель XVI ст. та пізньоготичні могильні плити з пісковика та червоного мармуру. На вапняковій горі над містом на висоті 711 метрів над рівнем моря височить кам'яний замок Любовня – одна з низки фортець, що охороняли кордони Угорського королівства (рис. 10). Перша документальна згадка про замок в якості королівської резиденції датується 1311 р. Реконструкції XVI-XVII ст. перетворили замок в потужний оборонний комплекс в стилі ренесанс з власною каплицею. Нині біля мурів Любовнянського замку знаходиться Музей народної архітектури (скансен), домікантою і найціннішим експонатом якого є дерев'яна греко-католицька церква, збудована в 1883 р. та перенесена до скансену з сусіднього села Матисова.

Висновки. Наш західний сусід – Словацька республіка є країною розвинутого багатопрофільного туризму, який добре відомий в Україні, Європі та світі як завдяки високому рівню туристичного обслуговування, так і різноманітності туристичної пропозиції, що включає зимовий лижний та гірськолижний відпочинок, лікувальний та СПА-туризм, культурно-пізнавальний, історичний, замковий, етнографічний, сільський зелений туризм, літній відпочинок на озерах тощо. Важливим чинником динамічного туристичного розвитку Словаччини нині є створення регіональних туристичних кластерів, прикладом яких є консорціум «Словацькі королівські міста» у складі чотирьох міст північної Словаччини – Бардейова, Кежмарока, Левочі, Старої Любовні. Підставою об'єднання в Консорціум була їхня географічна, історична, економічна та туристично-ресурсна подібність. Функціонування Консорціуму допомагає у вирі-

шенні питань скоординованого розвитку туризму в містах-учасниках та в регіоні Спіш, збереження та відновлення історико-архітектурних пам'яток та середньовічної міської забудови, збалансованого екологічного розвитку, збільшення робочих місць завдяки розвитку туристичної галузі тощо. Консорціум проводить активну промоційно-рекламну діяльність з метою просування своїх турпродуктів на європейському та світовому туристичному ринку. Так, випущено рекламний проспект «Словацькі королівські міста» у трьох мовах – словацькій, англійській, німецькій та інші інформаційно-рекламні матеріали, якими Консорціум з успіхом репрезентує себе на міжнародних туристичних заходах, зокрема, на Київському міжнародному туристичному салоні «Україна-2012». Гадаємо, що ознайомлення з досвідом створення та успішного функціонування туристичного кластеру – консорціуму «Словацькі королівські міста» буде цікавим та корисним в умовах України, де процеси кластеризації в сфері туризму набувають все більшого мірила. Зокрема, це відноситься до міста Кам'янець-Подільського та НІАЗ «Кам'янець», де, як і в наведених містах Словаччини, збереглися цінні історичні пам'ятки, оборонні споруди та комплекси з часів Середньовіччя, які є унікальним туристичним ресурсом – основою туристичної пропозиції для українських та іноземних туристів. Але для цього слід і далі розвивати можливості НІАЗ «Кам'янець» для прийому туристичних груп, створювати нові музеї на базі старовинних оборонних об'єктів. Зокрема, за нашою думкою, Музей військової історії України та Поділля (назва орієнтовна) можна створити у башті Стефана Баторія, а експозицію історичних гармат розмістити на майданчику поруч – на Турецькому бастионі. Можливі й інші пропозиції [9; 10]. Також одним маршрутом можна об'єднати НІАЗ «Кам'янець» та Хотинський замок, таким чином створивши основу у вигляді замкового туризму для формування Подільсько-Буковинського туристичного кластеру, який також може включити м. Чернівці з його туристичними об'єктами (зокрема, Резиденцією далматсько-буковинських митрополітів, яка вже включена до Списку світової спадщини ЮНЕСКО) тощо. У межах кластеру можливий також туристичний маршрут «Слідами життя Софії Вітг-Потоцької» за трасою «Київ-Чернівці-Хотин-Кам'янець-Подільський-Тульчин-Умань-Київ» або у скороченому варіанті «Київ-Кам'янець-Подільський (візна екскурсія до Хотинського замку)-Умань (екскурсія до НДП «Софіївка» та візна екскурсія до Тульчина)-Київ» [11]. З цими пропозиціями Подільсько-Буковинський туристичний кластер міг би виходити на українські та міжнародні туристичні виставки та салони – з відповідним маркетингово-рекламним супроводженням (кольорові рекламні видання, постери, інтернет-реклама тощо) та подієвими заходами (історичні та етнографічні фестивалі, реконструкції тощо).

Список використаних джерел

1. Туристичний кластер транспортного коридору «Західна Європа – Західний Китай» // www.wtte.org/researcheconomicimpact/countryreport/k/kazakhstan.
2. Охріменко А.Г. Необхідність створення та функціонування туристичних кластерів у регіонах України // Географія та туризм: національний та міжнародний досвід: Матеріали VI Міжн.наук.-практ. конф. – Львів: ВЦ ЛНУ імені Івана Франка, 2012. – С. 278-282.
3. Заячук М. До питання формування Буковинсько-Подільського туристичного кластеру / М.Заячук, О.Заячук, О.Пулинєць // Географія та туризм: національний та міжнародний досвід: Матеріали VI Міжн.наук.-практ. конф. – Львів: ВЦ ЛНУ імені Івана Франка, 2012. – С. 148-150.
4. Slovenske Kralovske Mesta. – Kosice: Agentura JES, 2012. – 12 s.
5. Смирнов І.Г. Логістика туризму / І.Г. Смирнов: Навч. пос. – К.: Знання, 2009. – 444 с.

6. Географія світового господарства (з основами економіки): навч. пос. / За ред. Я.Б. Олійника, І.Г. Смирнова. – К.: Знання, 2011. – 640 с.
7. Смирнов І.Г. Процеси транспортно-логістичної кластеризації в Європейському союзі та Україні: площини взаємодії / І.Г. Смирнов // Achievement of High School – 2012: Матеріали за 8-а міжнародна научна практична конференція. Том 22. Географія и геологія. – Софія: «БЯЛ ГРАД БГ» ООД, 2012. – С. 35-47.
8. Смирнов І.Г. Сучасні особливості процесів транснаціоналізації в туризмі / І.Г. Смирнов // Туристичний бізнес: світові тенденції та національні пріоритети: VI Міжн.наук.-практ. конф. – Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2012. – С. 102-104.
9. Смирнов І.Г. Логістичний аспект туристичних чудес України: заповідник «Кам'янець» / І.Г. Смирнов // Географія та туризм. – 2011. – Вип. 11. – С. 136-147.
10. Смирнов І.Г. Національний історико-архітектурний заповідник «Кам'янець»: давньоримський слід / І.Г. Смирнов // Географія та туризм. – 2011. – Вип. 13. – С. 9-12.
11. Смирнов І.Г. Софія Вітт-Потоцька: внесок у розвиток туризму в Україні в контексті ЄВРО-2012 / І.Г. Смирнов // Географія та туризм. – 2011. – Вип. 14. – С. 28-36.
11. Сайт туристично-інформаційного центру м. Стара Любовня // www.staralubovna.sk
12. Сайт туристично-інформаційної канцелярії м. Бардейов // www.bardejovske-kupele.sk
13. Сайт туристично-інформаційної канцелярії м. Левоча // www.levoca.sk
14. Сайт туристично-інформаційної агенції м. Кежмарок // www.travel.kezmarok.sk

***Summary.** Shown experience of Ukraine western neighbor – the Slovak Republic in the establishment and successful operation of the regional tourism cluster in the form of consortium «Slovak Royal Cities», which combined four northern cities of the country – Bardejov, Kezmarok, Levoca, Stara (Old) Lyubovnya.*

***Key words:** Consortium of historic cities, tourism cluster, project «Slovak royal cities», Bukovyna-Podillya tourist cluster.*

УДК 911.3: 654.1

***Ковтуник І.І.**, к.геогр.н., старший викладач
Кам'янець-Подільського національного університету ім. Івана Огієнка*

ОСНОВНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ

В даній статті розглянуто сукупність умов, необхідних для забезпечення розвитку міжнародного туризму. Визначені головні чинники, які впливають на його стрімкий розвиток. Розглянуто природно-ресурсний потенціал як один із головних факторів розвитку міжнародного туризму.

***Ключові слова:** туризм, міжнародний туризм, чинники розвитку туризму, природно-ресурсний потенціал території, туристична інфраструктура.*

Постановка проблеми. Реалізація головних функцій міжнародного туризму і забезпечення належних умов його функціонування та розвитку відбувається під впливом низки чинників: економічних, соціальних, демографічних, науково-технічних, міжнародних, суспільної думки, які потребують окремої уваги та дослідження.

Мета і головні завдання статті. Метою даної статті є дослідити основні чинники розвитку міжнародного туризму. Згідно цієї мети були поставлені наступні завдання:

1. Дати визначення організаційному механізму міжнародного туризму;

2. Визначити основні чинники, які впливають на розвиток міжнародного туризму;
3. Проаналізувати кожен групу чинників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями дослідження чинників розвитку міжнародного туризму займалися науковці (Школа І.М., Бейдик О.О., Бабурин В.Л., Валькова Т.М.) [1, 2, 3, 4].

Виклад основного матеріалу. Організаційний механізм міжнародного туризму слід розглядати як сукупність умов, необхідних для забезпечення розвитку міжнародного туризму та чинників, що на нього впливають. Для розвитку міжнародного туризму необхідні певні умови та розвинута матеріально-технічна база. Оцінюючи конкурентоспроможність країн на ринку міжнародного туризму, досліджують та враховують:

- стан політико-правової бази регулювання сфери міжнародного туризму в країні;
- тенденції бізнес-середовища та розвиток туристичної інфраструктури;
- ресурсний потенціал.

Важливою умовою розвитку індустрії міжнародного туризму є політико-правове середовище, що передбачає наявність певної правової основи. З точки зору міжнародного права, відносини у сфері міжнародного туризму за своєю природою є відносинами, ускладненими іноземним елементом, унаслідок чого регулювання суто національних відносин у сфері туризму стає неприйнятним і вимагає врахування міжнародної практики. З огляду на це, політико-правове середовище країни має забезпечувати належні умови для ведення бізнесу, відповідати системі регулювання міжнародного та внутрішнього туризму з урахуванням наявних міжнародних норм, сприяти спрощенню візових, митних, прикордонних формальностей, забезпечувати належні конкурентні умови.

У світлі підвищення терористичних загроз, дестабілізації політичної обстановки у світі, виникнення військових конфліктів, забезпечення безпеки та охорони туристів вимагає посилення ролі держави й удосконалення системи забезпечення безпеки туристів, що також перебуває в полі правового забезпечення сфери міжнародного туризму.

Туризм – індустрія, яка характеризується багатогранністю та комплексністю і включає різні взаємопов'язані між собою види діяльності, тому про стан міжнародного туризму свідчить розвиток туристичної інфраструктури, найбільш важливими складовими якої є транспортна інфраструктура, туристична індустрія та індустрія гостинності.

Розвиток туристичної сфери в країні визначається туристичною інфраструктурою, яка включає передусім організаторів туризму (туроператорів і турагенції), а також готелі та інші підприємства системи розміщення, підприємства ресторанного господарства, заклади атракції і розваг. Існування туристичної сфери неможливе без організаторів туризму. Саме вони є учасниками туристичного ринку, які формують туристичний продукт і забезпечують його продаж, надають інші туристичні послуги. Комфортність умов перебування зумовлюється розвитком індустрії засобів розміщення, основу яких складає готельне господарство. Рівень матеріально-технічної бази об'єктів готельної індустрії, розгалуженість та різноманітність мережі, якість обслуговування, забезпеченість туристів сучасним житлом і побутовими послугами – вагома передумова розвитку міжнародного туризму. Важливими складовими сучасної інфраструктури туризму є фінансові установи, зокрема банки; автотранспортні підприємства та ін.

Розвиток і привабливість туристичної сфери країни залежать від її ресурсного потенціалу. Враховуючи специфіку туристичної послуги, яка виявляється у значній ролі людини в процесі її надання, одним з визначальних чинників є людські ресурси. Демографічна ситуація, середня тривалість життя, а також спроможність соціальної сфери країни забезпечити належний рівень охорони здоров'я, освіти – все це характеризує людський потенціал країни. Наявність висококваліфікованих кадрів у галузі міжнародного туризму, доступність фахової освіти багато в чому сприяють її розвитку, запровадженню нових знань і технологій, що виводить країну на якісно новий рівень у цій сфері.

Ще однією важливою складовою ресурсного потенціалу країни є природні ресурси. Наявність природних об'єктів всесвітньої спадщини, розмаїття флори та фауни, сприятливі кліматичні умови підвищують зацікавленість туристів до країни, а отже, сприяють розвитку міжнародного туризму в ній.

Поряд з природними ресурсами, уявлення про країну, її національні особливості формують також культурні ресурси. Багата культурна спадщина, фольклор, наявність історичних пам'яток значною мірою стимулюють туристів до подорожей у ці країни.

Висновки. Світові тенденції у сфері міжнародного туризму дозволяють віднести туристичний бізнес до найперспективніших галузей економіки, але сфера туризму у світі розвивається нерівномірно й має регіональні особливості. Дослідження основних чинників, що сприяють розвитку туризму на певній території дозволить вивести міжнародний туризм на новий щабель як економічного, так і соціального розвитку.

Список використаних джерел

1. Бабурин В.Л. География туристического бизнеса // Бабурин В.Л. – Изв. РГО. Сер. Геогр. – 1999. – т. 131, вып. 3. – С. 76-83.
2. Валькова Т.М. Менеджмент туризма // Валькова Т.М. – География мирового хозяйства. – М., 2000. – С. 237-251.
3. Бейдик О. О. Словник-довідник з географії туризму, рекреації та рекреаційної географії / О. О. Бейдик. – К.: «Палітра», 1997. – 130 с.
4. Школа І.М. Розвиток міжнародного туризму в Україні / І. М. Школа, В.С. Григорків, В.Ф. Кифяк Розвиток міжнародного туризму в Україні. – Чернівці, 1997. – 254 с.

Summary. The aggregate of terms, necessary for providing of development of international tourism is considered in this article. Main factors which influence on his swift development are certain. Naturally resource potential as one of main factor of development of international tourism is considered.

Key words: tourism, international tourism, factors of development of tourism, naturally resource potential of territory, tourist infrastructure.

ЦЕРКВА СВ. МИКОЛАЯ ЯК ТУРИСТИЧНИЙ ОБ'ЄКТ ІСТОРИКО-АРХІТЕКТУРНОГО ЗАПОВІДНИКА «КАМ'ЯНЕЦЬ»

У статті охарактеризовано церкву св. Миколая у м. Кам'янці-Подільському як один з важливих туристичних об'єктів історико-архітектурного заповідника «Кам'янець».

Ключові слова: церква, храм, туристичний об'єкт, заповідник.

Постановка проблеми. Кам'янець-Подільський – одне з найдавніших історичних міст України, котре за кількістю історико-культурних та архітектурних пам'яток може позмагатися з будь-яким містом Європи. Краса міста, багата історія та насиченість туристичними ресурсами завжди приваблювали сюди тисячі туристів з усього світу. Однією з архітектурних пам'яток міста є церква св. Миколая, котра крім свого релігійного призначення є важливим туристичним об'єктом заповідника «Кам'янець». Для повноцінного використання цього об'єкту у туристичній діяльності необхідно всебічно дослідити історію її заснування та функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливе значення церкви св. Миколая в архітектурному ансамблі Старого міста зумовило посилену увагу до нього боку істориків та краєзнавців. Серед багатьох дослідників, праці котрих стосуються теми роботи, варто відзначити Ю. Сіцінського [1], І. Винокура, Г. Хотюна [2], М. Петрова [3], О. Будзея [4], О. Завальнюка, О. Комарницького [5], А. Задорожняка [6]. Втім у їхніх працях церква св. Миколая розглядається серед довгого ряду інших архітектурних споруд Кам'янця-Подільського, причому суто в історичному контексті. Тому є необхідність оцінити цю архітектурну пам'ятку з точки зору можливостей її використання у туристичній сфері.

Мета статті. Розкрити значення церкви св. Миколая у розвитку туризму в історико-архітектурному заповіднику «Кам'янець».

Виклад основного матеріалу. Одна з найдавніших церков Кам'янця знаходиться у провулку Миколаївський на Вірменській вулиці. Вірменські переселенці прийшли на Поділля ще під час ординської окупації та заснували у місті колонію. Вірменським майстрам, які запровадили в місті муроване будівництво, належить завдячувати розбудовою міста. На вільному на той час пагорбі південної частини півострова виникло Вірменське містечко – з головною вулицею, окремим ринком, храмами.

Миколаївська церква оточена кам'яною огорожею, вона займає частину однієї з живописних терас міста. Історія виникнення церкви дотепер залишається загадковою, дослідники сперечаються щодо часу її виникнення. Деякі історики XIX ст., зокрема О. Сементовський (1862 р.), Ю. Ролле (1880 р.), ґрунтуючись на джерелах, що дотепер не збереглись, датували появу церкви XII–XIII ст. Із сучасних дослідників цю думку підтримував доктор архітектури О. Халпахч'ян (1980 р.). Доктор історичних наук В. Григорян (1980 р.) стверджував, що перший дерев'яний храм було побудовано у 1398 р., як Миколаївський, потім переосвячено на Благовіщенський і 1577 р. перебудовано в камені [4, с. 175].

У вірменській церковній хроніці говориться про будівництво нового мурованого храму шляхетним Григором, який, продовжуючи справу Сінана, заклав фундамент

нової церкви св. Миколи у 1566 р., будівництво якої було закінчено у 1577 р. [6, с. 21]. Новий храм стає кафедральним. У церковній ризниці розміщувались скарбниці й архів, зберігалися печатка, міська хоругва, привілеї та грамоти королів, літургійні книги та ін. [7, с. 84].

Відомі дослідники А. Задорожнюк та М. Петров стверджують, що другий Вірменський Миколаївський храм постав у 1495 р. Скоріше за все, на той час він був дерев'яним, а необхідність його будівництва була зумовлена зростанням чисельності вірменської громади міста, релігійні потреби якої вже не задовольняла існуюча церква [6, с. 21]. Після будівництва нового храму, старий – пересвятили у Благовіщенський.

Під час облоги Кам'янця турками у 1672 р. Миколаївська церква зазнала значних руйнувань, а в роки наступного турецького панування продовжився занепад цієї святині. Лише у 1756 р. вірменська община змогла розпочати фінансування відбудови церкви. Будівельні роботи були завершені у 1767 р. [6, с. 21]. Після освячення вона стала головним вірменським храмом, а Благовіщенська церква тоді ж стала каплицюю, приписаною до нього.

У 1811 р. кам'янецькі греко-католики, які не мали церкви, випросили у єпархіального керівництва дозвіл перетворити Благовіщенську каплицю на греко-католицьку церкву та переосвятити її на церкву св. Миколая Чудотворця. Втім, греко-католицькою церква була недовго. Після її ліквідації у Російській імперії у 1839 р. церква стала православним храмом [4, с. 176].

У 1890 р. до церкви св. Миколая добудували притвор, потім з обох боків – кам'яні мури з проходами (в архітектурі їх називають аркбутанами). У 1901 р. при вході на церковне подвір'я побудували дзвіницю Миколаївської церкви. Перед центральним фасадом церкви з'явився невисокий дерев'яний тамбур. Так Миколаївська церква набула сучасних рис [9, с. 231].

За радянських часів у 1692 р. храм було зачинено. У церкві розмістили спецархів. І лише у грудні 1990 р. Миколаївську церкву передали Українській православній церкві Московського патріархату. Повернулися до храму ікони, частина з яких, зокрема Миколи Чудотворця, зберігалась причтом Свято-Покровської церкви. 19 липня 1991 р. хресною ходою її було перенесено до Миколаївської церкви [8, с. 80]. І тепер, щонеділі вузькою вуличкою Старого міста з самого ранку йдуть віруючі до відновленого храму, де їх зустрічає церковний дзвін.

Миколаївська церква – єдина в місті архітектурна пам'ятка, що дійшла до нас майже у первісному вигляді. Церква є типом однодільного безстовпного храму з вівтарною абсидою та конховим покриттям, що склався ще в до монгольський період, а в українській архітектурі Поділля у XV–XVI ст. був найбільш поширеним. Церква св. Миколая це зразок храму оборонного типу. Мінімальними мистецькими засобами створено враження монументальності і неприступності. Будівля невисока, але майже нерозчленована поверхня її стін з маленькими віконцями-біилицями десь аж під самим дахом та могутні контрфорси ніби підносять її вгору над землею. Дивлячись на цю споруду, віриш, що у давні часи вона була скоріше воїном ніж храмом [2, с. 32–35]. Простота архітектурного рішення пам'ятки у поєднанні з декором робить її однією з найцікавіших споруд пізньороманського стилю.

Цікава драматична, а почасти й трагічна, історія церкви св. Миколая, її архітектурні особливості надають цій споруді цінності з точки зору туристичної привабливості. Церква розташована у мальовничому куточку Старого міста. До неї веде звивиста дорога, вимощена старовинною бруківкою. Стіни провулку також вимурувані з каменю, що створює особливу атмосферу та переносить туристів у давні історичні

епохи. Сама церква невелика, та напрочуд затишна, а тому справляє позитивне враження на відвідувачів. Отож, виробникам туристичного продукту слід обов'язково включати церкву св. Миколая до туристичних об'єктів Старого міста, рекомендованих для перегляду туристами чи екскурсантами.

Список використаних джерел

1. Сецинский Е. Город Каменец-Подольский / Е. Сецинский. – К. : Тип. С. В. Кульженко, 1895. – 250 с.
2. Винокур І. С. Кам'янець-Подільський державний історико-архітектурний заповідник / І. С. Винокур, Г. М. Хотюн. – Львів : Каменяр, 1981. – 95 с.
3. Петров М. Б. Місто Кам'янець-Подільський в 30-х роках XV – XVIII століть: проблеми соціально-економічного, демографічного, етнічного та історико-топографічного розвитку. Міське і замкове управління / М. Б. Петров. – Кам'янець-Подільський : Аксіома, 2012. – 480 с.
4. Будзей О. Вулицями Кам'янця-Подільського / Серія «Історичні місця України» / О. Будзей. – Львів : Світ, 2005. – 272 с.
5. Завальнюк О. М. Кам'янець-Подільський: історія і сучасність / О. М. Завальнюк, О. Б. Комарницький. – Кам'янець-Подільський : ПП «Медобори-2006». – 2011. – 136 с.
6. Задорожнюк А. Вірменський храм св. Миколи XV – XVIII ст. у Кам'янці-Подільському / А. Задорожнюк, М. Петров. – Кам'янець-Подільський : ПП «Медобори – 2006», 2009. – 64 с.
7. Пламеницька О. Сакральна архітектура Кам'янця на Поділлі / О. Пламеницька. – Кам'янець-Подільський : АБЕТКА, 2005. – 388 с.
8. Столяренко В. Свято-Миколаївський храм / В. Столяренко // Православний взгляд. – 2009. – № 3. – С. 74-80.
9. Кам'янець-Подільський : туристичний довідник. – Львів–Кам'янець-Подільський : Центр Європи, 2003. – 320 с.

Summary. The article describes the church of St. Nicholas in Kamenetz-Podolsk as one of the important tourist sites of historical and architectural reserve «Kamenetz».

Key words: church, temple, tourist attraction, reserve.

УДК 911.3

Шпарага Т.І., к.геогр.н., доцент Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ПРИСТОСУВАННЯ ЗАМКОВИХ КОМПЛЕКСІВ УКРАЇНИ ДЛЯ ПОТРЕБ ТУРИЗМУ

Розглянуто сутність та проведено типізацію замкових комплексів як об'єктів туристичної індустрії. На основі вивчення передового досвіду провідних країн Європи та світу, окреслено напрямки використання замкових комплексів в туристичній сфері України.

Ключові слова: замок, замкові комплекси, туризм, заклади розміщення, музеї, історико-культурні, екскурсійні та краєзнавчі об'єкти.

Тривала і доволі драматична історична доля українських земель знайшла відображення у численних пам'ятках оборонної архітектури, до яких належать городища, фортеці, замки, монастирі, церкви, костели, синагоги, військові укріплення, сторожові вежі, оборонні дзвіниці та ін. Оборонне зодчество є досконалим з погляду функціональності архітектури, єдності форми і конструкції, поєднання традицій і новаторства. Одночасно з вимогами доцільності у фортифікаційному будівництві значну роль

відіграють естетичні норми, завдяки чому оборонні споруди і на сьогодні залишаються витворами високого мистецтва архітектури.

Важливе місце серед пам'яток фортифікаційного мистецтва посідають замкові комплекси. Вони являють собою укріплену територію з житловими, господарськими, культовими, військовими та ін. будівлями, зазвичай оточену об'єктами і спорудами оборонного типу – валами, ровами, мурами, бастіонами, вежами. Замкові комплекси є надзвичайно різноманітними і їх можна класифікувати за рядом ознак: ступенем збереженості, культурною цінністю, періодом створення, особливістю первинного призначення, архітектурним стилем, придатністю до розміщення закладів туристичної індустрії тощо.

Втративши своє функціональне призначення, замкові комплекси України зазнали незворотних руйнувань. На сьогодні немає достовірних даних про їх загальну кількість, оскільки багато з них втрачені назавжди, інші знаходяться у стані руїн. На державному обліку знаходиться 75 замкових комплексів, не обстеженими і й взятими під охорону залишаються ще близько 200 споруд та їх залишків. Водночас як віцілілі замкові комплекси, так і їх окремі фрагменти складають значну культурно-історичну цінність і мають бути збереженими для майбутніх поколінь. Вирішення зазначеної проблеми можливе шляхом багатоваріантного використання пам'яток фортифікаційного зодчества, зокрема, у сфері туризму.

Узагальнення зарубіжного і вітчизняного досвіду дає підстави до виділення кількох напрямків можливого пристосування замкових комплексів до потреб туризму. Залежно від історико-культурної цінності, ступеня збереженості, місцезнаходження, особливостей прилеглої території, технічних характеристик вони можуть використовуватись як екскурсійні об'єкти, музеї, об'єкти туристичної інфраструктури (готельні, ресторани, культурно-розважальні комплекси тощо).

Залишки замкових комплексів, що мають високу історичну та культурну цінність і розташовані у мальовничих місцевостях можуть використовуватись як екскурсійні об'єкти. Вони потребують обов'язкової музеєфікації, реставрації та занесення до Державного реєстру національно-культурного надбання. Такі пам'ятки повинні мати хорошу транспортну доступність і включені до мережі туристичних та екскурсійних маршрутів. Згодом на їх базі можуть проводитись фестивалі, реконструкції історичних подій, створюватись тематичні парки і скансени.

Замкові комплекси, що дійшли до нинішнього часу у задовільному стані і відзначаються високою культурно-історичною цінністю, доцільно музеєфікувати. Організація у таких комплексах музеїв історичного, мистецького, краєзнавчого профілів з обов'язковим розміщенням в інтер'єрах експозиції є найдієвішим напрямком їх духовного та фізичного збереження. Особливо цінним замковим комплексам разом з прилеглою територією слід надавати статус історико – архітектурних заповідників. Створення музеїв у пам'ятках фортифікаційного зодчества підносить їх значущість, активізує дослідження історії виникнення і розбудови, стимулює науковий пошук персоналій, життя і діяльність яких пов'язана з будівлею.

Водночас, незважаючи на віддаленість від міст і головних магістралей, музеї замкових комплексів не повинні залишатись замкнутими науковими резерваціями. Вони повинні стати об'єктами активного огляду, а тому обов'язково включатись до основних екскурсійних та туристичних маршрутів. В ринкових умовах такі музеї мають вести маркетингову діяльність, ефективно конкурувати з іншими закладами дозвілля, пропонуючи на туристичному ринку України свій оригінальний музейний продукт. Крім традиційних видів культурно-освітньої роботи музеї в замках повинні

активно впроваджувати анімаційні проекти – лицарські турніри, бали, народні гуляння та інші костюмовані дійства.

Напівзруйновані замкові комплекси потребують значних відбудовчих робіт, що унеможлиблює їх фізичну втрату, однак неминуче призводить до зниження історико-культурної цінності об'єктів. Тому відтворені фортифікаційні споруди доцільно пристосувати під об'єкти туристичної інфраструктури. Зважаючи на постійну нестачу бюджетних ресурсів, роботи по реконструкції напівзруйнованих замкових комплексів може взяти на себе приватний інвестор. Основними вимогами для інвестора мають стати: збереження зовнішнього фасаду та архітектурного плану будівлі, її пріоритетне використання під об'єкти туристичної інфраструктури.

У світовій практиці нагромаджено значний досвід пристосування історичних будівель для потреб туризму. Зокрема, в Іспанії на базі замків, фортець, палаців та інших історичних будівель, що гармонійно вписуються в довкілля, засновано унікальну державну готельну мережу – «Paradores» («постоялі двори»). В таких готелях відтворено історичні інтер'єри, пропонуються страви та напої місцевої національної кухні. Подібну мережу готелів – «Pousadas» («історичні готелі») – створено у відреставрованих замках, палацах, монастирях Португалії. Значну кількість готелів у старовинних замках мають Велика Британія, Ірландія, Австрія, Німеччина та інші країни. Окрім послуг розміщення в номерах, в котрих дбайливо збережений дух старовини, в таких готелях пропонуються послуги харчування у залах з історичними інтер'єрами та традиційними національними стравами і напоями, а також сучасні SPA-програми.

Загалом у напівзруйнованих і реконструйованих оборонних спорудах, що розташовані у мальовничих місцевостях і мають хороше транспортне сполучення, можна створювати заклади розміщення, підприємства ресторанного господарства, культурно-розважальні центри, картинні галереї, етнографічні крамнички та ін.

Використання замкових комплексів під заклади розміщення (готелі, відпочинкові пансіонати, туристичні притулки) передбачає оформлення їх інтер'єрів відповідно до стилю, що домінував в архітектурі на час будівництва споруди. Водночас такі готелі мають бути оснащені усіма сучасними зручностями відповідно до вимог стандартів. Персонал готелю може бути вдягнений у формений одяг, стилізований під відповідну історичну епоху. Сучасне призначення окремих груп приміщень комплексу має відповідати їх первинній функціональній ролі. Так, у житловій частині будівлі доцільно розміщувати готель, у трапезній – ресторан, у парадній залі – концертний зал, у замковій церкві – музей тощо. Можлива оренда окремих приміщень замкового комплексу для святкування урочистих подій, проведення конференцій, семінарів, нарад. У готельних замкових комплексах можуть діяти SPA-центри. Анімаційна програма готелів включає організацію тематичних заходів за активної участі туристів: танцювальних вечорів, лицарських турнірів, змагань, карнавалів, майстер-класів з традиційних промыслів та ремесел тощо. Любителю екскурсій варто запропонувати спеціально розроблену екскурсійну програму з відвідування околиць.

Організація підприємств ресторанного господарства у реконструйованих напівзруйнованих замкових комплексах передбачає стилізацію їх інтер'єрів відповідно до історичного періоду зведення будівлі. Персонал такого закладу може носити одяг, змодельований за мотивами певної епохи. Відповідне тематичне спрямування має витримуватись в оформленні меню, сервіруванні столів, рецептурі страв, особливостях обслуговування. Крім надання послуг харчування таким підприємствам доцільно включати анімаційні програми з проведенням конкурсів, вікторин, майстер-класів із залученням професійних музичних, хорових, театральних, танцювальних колективів, професіоналів кулінарного мистецтва тощо.

Діяльність культурно-розважальних центрів, створених в історичних замкових комплексах, має теж відповідати духу епохи. В їх стилізованих інтер'єрах можуть влаштуватися постійні та змінні виставки, можуть працювати історико – краєзнавчі гуртки, гуртки нумізматики, сфрагістики, давніх бойових мистецтв, гри на старовинних музичних інструментах, історичного танцю, кулінарії, та ін. Такі центри є хорошою базою проведення різноманітних фестивалів з історичними реконструкціями певних періодів – Київської Русі, Середньовічної Європи, Литовського князівства, Козацької доби, періоду Російської імперії, національно-визвольних воєн тощо. За необхідності площі можуть здаватись в оренду для потреб ділового туризму – проведення симпозіумів, конференцій, нарад.

Таким чином, між збереженням пам'яток фортифікаційного зодчества і туризмом не існує неподоланих бар'єрів. Залежно від ступеня руйнації, історико-культурної цінності, місцезнаходження об'єктів можливі різні напрямки їх залучення до сфери туризму. Пристосування до потреб туризму активізує фінансові надходження на реставрацію і реконструкцію таких будівель, сприяє поверненню із забуття занедбаних замкових комплексів, забезпечує стабільний потік бажаючих їх оглянути, а отже призводить до зростання прибутковості їх діяльності.

***Summary.** The essence of castle complexes as objects of tourism industry as well as their typization is disclosed. The directions of castle complexes usage in the tourist field of Ukraine based on the leading investigations from European and all over the world countries are explored.*

***Key words:** castle, castle complexes, tourism, accommodation, museums, historical and cultural objects, excursion objects, sightseeing.*

УДК 72.01+728.5

***К.В. Поліщук**, старший викладач Кам'янець-Подільської філії НУДПСУ;*

***І.С. Поліщук**, магістрант НУДПСУ*

АПАРТ-ГОТЕЛІ: НОВІ МОЖЛИВОСТІ ІНВЕСТИВАННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ ВІДПОЧИНКУ

Розглянуто одну з нових форм розвитку готельного бізнесу в Україні. Проаналізовано переваги, недоліки, ризики і додаткові можливості розвитку послуг апарт-готелів на сучасному етапі.

***Ключові слова:** готельний бізнес, інвестування, апарт-готелі.*

В структурі доходів вітчизняних готельних підприємств частка від додаткових платних послуг надзвичайно низька, що свідчить про деформовану структуру і неналежний рівень якості послуг. Відповідно, переважна їх частина збиткова.

Світовий досвід дозволив сформуванню певну систему знань про теоретичні аспекти готельного сервісу, закономірностей його розвитку і принципів взаємодії з іншими сферами послуг, які висвітлені у працях зарубіжних вчених: Ф. Бастія, Т. Хім, Р. Браймера, С. Барлетта, К. Енертон-Томас, Дж. Р. Уокер, Х.-А. Шреплер та ін.

Окремі теоретичні і прикладні аспекти функціонування готельного бізнесу досліджені в працях українських та російських вчених: Л. Агафонові, В. Аполія, С. Байліка, М. Бойко, А. Виноградської, Р. Волкова, С. Василюї, І. Єгорові, Л. Іва-

нової, В. Карсекіна, В. Квартальнова, Н. Кузнецової, М. Пивоварова, А. Румянцева, Т. Ткаченко [4].

Досвід економічної діяльності останніх років у готельному господарстві України свідчить про повільне підвищення якісних параметрів оцінки продуктивності праці підприємствами галузі. Одночасно сьогодні розвивається мережа готелів високої категорії обслуговування, які надають послуги розміщення згідно з вимогами світових стандартів. Готельний комплекс є найважливішим елементом соціальної сфери, що відіграє велику роль у підвищенні ефективності суспільного виробництва і відповідно, зростання життєвого рівня населення [1]. Новою формою інвестування в сфері готельного бізнесу можуть виступати апарт-готелі.

Апарт-готелі (або апартамент готелі) – одна з новітніх тенденцій у світовому готельному бізнесі. Як випливає з назви, апарт-готелі створюються за принципом апартаментів. Суть апарт-готелю полягає в тому, що ми купуємо номер у готелі для одержання доходу від його експлуатації (здавання в оренду), а також отримуємо можливість кілька тижнів на рік використовувати його для власного проживання. При цьому всі турботи з обслуговування номера, меблювання і пошуку постояльців бере на себе керівна компанія. Клієнту залишається періодично знімати гроші з рахунку, як відсотки з банківського депозиту, і заздалегідь планувати свою відпустку в цьому готелі [3].

Апарт-готелі вигідно відрізняються від звичайних готелів тим, що пропонують не стандартний набір варіантів для проживання, а повністю придатні для життя квартири. Таким чином, проживання в апартамент-готелі виявляється приблизно тим же самим, що і в квартирі. На перший план виступають дві переваги, які відрізняють апарт-готель від оренди звичайної квартири і роблять його ближче до готелю. По-перше, в апарт-готелі використовується традиційна для звичайних готелів схема бронювання номерів. Клієнт може замовити апартаменти просто зателефонувавши на ресепшн. По-друге, при бронюванні номера від постояльца не потрібно укладати офіційний контракт і ступінь його відповідальності обумовлюється базовими правилами апарт-готелю. До того ж, в апарт-готелях постоялець може отримати розрахунок у будь-який зручний для нього час.

Апарт-готелі як варіант для проживання підійдуть тим, хто змушений проводити тривалий час на відстані від дому. Номери апарт-готелів обладнані всім тим, що зазвичай необхідно для життя в звичайній квартирі, починаючи з оснащеної технікою кухні і закінчуючи DVD і тренажером у вітальні. Аналогом номера в апартамент-готелі може служити номер съют в звичайному готелі, проте з певними застереженнями, які стосуються в першу чергу розміру номеру й його вартості. При більшому комфорті, ціни в апарт-готелях найчастіше нижчі, ніж у звичайних готелях. Апарт-готелі переважніше в якості тривалого місця проживання: від місяця до кількох років.

Недоліками апарт-готелів є:

- вартість на рівні нерухомості в містах-мільйонниках;
- дохід потрібно буде декларувати і платити відповідний податок, оскільки виплати йдуть на поточний рахунок у банку;
- загалом номер територіально розташований далеко від постійного місця проживання.

Додаткові можливості, які надають апарт-готелі власникам номерів:

- використання номерів для власного проживання в курортній зоні;
- можна відмовитися від власного проживання цього року і отримати додатковий дохід за цей період (як опція в деяких договорах);

- за договором з нефіксованим доходом можна отримати значно більший дохід (за відповідних ризиків, звичайно).

Існують і певні ризики, пов'язані з діяльністю апартамент готелів. Це, насамперед:

- зниження привабливості курортного регіону (призведе до падіння доходу);
- насичення ринку готелів в цьому регіоні також призведе до зниження дохідності.

Дохідність здавання житла в оренду, а це ключовий аспект привабливості інвестиції, для апарт-готелів становить 5-10 % на рік.

Серед відомих світових брендів, які пропонують сьогодні послуги апарт-готелів: французька мережа MaMaison, бренд Staybridge Suites від готельної корпоративної InterContinental Hotels Group, мережа апарт-готелів Adagio від Accor. У США і Канаді апарт-готелі стали невід'ємною частиною готельного ринку. Теж можна сказати і про країни Західної Європи. Популярний подібний вид готелів в Англії, Франції, Бенілюксі. У Росії апарт-готелі нині представлені в Москві та Петербурзі [2].

Вибір об'єкта для інвестування в нашій країні, на жаль, невеликий. З відкритих джерел вдалося знайти курортний готель «Лісова пісня» в Трускавці. За інформацією від забудовника, черговий корпус цього готелю мав бути зданий у 3 кварталі 2012 р. У ньому продають кімнати від 28 до 61 кв. м вартістю 55-100 тис. дол. Дохідність за всіма номерами приблизно однакова – на рівні 10-11% річних. Наступний корпус планують побудувати 2016 році. Також існує декілька апартамент готелів у Києві, Львові, Трускавці.

Можна стверджувати, що нині в українців є альтернатива для отримання доходу від нерухомості, крім здавання в оренду своєї квартири, – це купівля рентної нерухомості в Україні.

Список використаних джерел

1. Головка О.М. Організація готельного господарства : навч. посіб. / О.М. Головка, Н.С. Кампов, С.С. Махлинець. – К. : Кондор, 2011. – 410 с.
2. <http://www.sozidateli.com/wiki/apart-oteli>
3. http://ua.prostobank.ua/finansoviy_gid/vidpochinok/statti/apart_goteli_yak_investuvannya_ta_planuvannya_vidpochinku
4. Опанащук Ю.Я. Формування системи послуг у готельному господарстві України. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Львів – 2009.

Summary. *Considered one of the new development forms of hotel business in Ukraine. The advantages, disadvantages, risks and opportunities of service apartment hotels today.*

Key words: *hotel business, investment, apartment hotels.*

СУЧАСНИЙ СТАН ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ В ХМЕЛЬНИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

В статті зроблена спроба проаналізувати сучасний стан та перспективу розвитку туристичної галузі Хмельниччини.

Ключові слова: туризм, інфраструктура, перспектива.

Розвиток туристичної галузі базується на цільовому використанні наявних туристичних ресурсів як основи для формування туристичного продукту. Загалом туристичними ресурсами вважається все, що можна використовувати в конкретному регіоні для організації туристичної діяльності та залучення туристів. В Законі України «Про туризм» туристичні ресурси – це сукупність природно-кліматичних, оздоровчих, історико-культурних, пізнавальних та соціально-побутових ресурсів відповідної території, які задовольняють різноманітні потреби туриста.

Для ефективного використання туристично-рекреаційного потенціалу регіону слід насамперед здійснити комплексну оцінку всіх його складових. У науковій літературі сформувалося кілька підходів до класифікації туристичних ресурсів. Найбільшого поширення набули класифікації польського економіста М.Труаси та французького економіста П. Дефера. Аналізуючи туристичний потенціал Хмельницької області з точки зору наявних природо - кліматичних ресурсів відзначимо їх значення для туризму.

Регіон характеризується м'яким кліматом, значною сонячною радіацією, що особливо проявляється в період травень-вересень, котрий найбільш сприятливий для відпочинку. Тому суттєвий вплив на розвиток краєзнавчо-туристичної діяльності має тривалість комфортного періоду.

Перспективним для розширення туристичного використання є запаси мінеральних вод поблизу містечка Сатанова, села Макова, де уже побудовані оздоровчі комплекси.

Серед природних туристичних ресурсів помітне місце посідають водні ресурси. В області є 38 річок. Серед них такі великі як Дністер та Південний Буг, що дозволяє розвивати водні види туризму, збільшувати будівництво туристичних комплексів, аквапарків на Дністрі. Певна робота в цьому плані уже проводиться і як приклад можемо назвати «Дністровська Рів'єра» біля с. Велика Слобода Хмельницької області.

Позитивним є те, що через Хмельницьку область проходять важливі автомобільні шляхи як державного, так і міжнародного значення.

На 01.02.13 р. в Хмельницькій області зареєстровано 108 суб'єктів туристичної діяльності – ліцензіатів, з них 30 – оператори туристичної діяльності. Слід відзначити, що серед ліцензованих туристичних підприємств, більшість з них займається виїзним туризмом.

В розрізі іноземних туристів стабільно першість тримають такі країни, як Польща, Німеччина, Ізраїль, Канада, Росія тощо.

У кожній країні є свій перелік найбільш відвідуваних туристами місць; до нього входять, насамперед, сусідні країни, та країни, історія яких тісно пов'язана

з історією України. У нашому регіоні це насамперед Польща. Очевидно, туристів цієї країни приваблює в першу чергу 300-річна спільна історія, архітектурна спадщина того часу, що знайшла своє відтворення в Кафедральному та Домініканському костюлах, фортеці у Кам'янці-Подільському, ландшафтних парках та площах в с. Самчики, Антоніни, Маліївці, Михайлівка і т.д. За класифікацією Всесвітньої туристичної організації однією з країн – постачальників туристів є Німеччина. Таким чином, можна зробити висновок, що споживачами туристичних послуг в Хмельницькій області виступають німецькомовні, прикордонні (Польща), російськомовні та англомовні країни.

Керуючись даними щодо показників діяльності суб'єктів туристичної діяльності та завантаженістю готельних комплексів у 2011 р., слід відзначити зменшення обсягів надаваних послуг, що вочевидь, є наслідком економічної кризи. Саме тому, зважаючи на сучасний стан економіки України, актуальним стає розвиток внутрішнього туризму, в тому числі і сільського. Різноманіття природних умов, складність історичного розвитку, строкатий етнічний склад населення, чимале культурне надбання, наявність об'єктів туристичної інфраструктури, приватних садиб сільського туризму дають підстави акцентувати розвиток галузі в напрямку внутрішнього туризму.

На підставі світового досвіду можемо стверджувати, що розвиток туристичної галузі на Хмельниччині можливий за поєднання рекреаційних ресурсів, багатой історико-архітектурної та культурної спадщини з розвинутою туристичною інфраструктурою та відповідними соціально-економічними умовами.

Значний поштовх розвитку внутрішнього туризму можливий за умови повноцінного використання етнічних особливостей регіону. Хоча певні здобутки у цьому напрямку уже є. Досить популярним у Кам'янці-Подільському було «Свято семи культур», яке проводилось щорічно у старому місті. Саме це свято, а також велика кількість фестивалів привернуло до міста велику кількість туристів з Європи та Америки.

Розбудова туристичної інфраструктури Хмельниччини, на нашу думку, ведеться без врахування оцінки внутрішнього ринку споживача туристичних послуг. Територіальний маркетинг вимагає, насамперед, визначення адресних груп, на які розрахований турпродукт. Маючи дані про вік, стать, сімейний стан потенційного вітчизняного рекреанта, його смаки, улюблений сезон і т.д., підприємець зможе визначити який, вид туризму найбільш перспективний.

Таким чином, можемо констатувати, що в туристично-екскурсійній діяльності Хмельниччини слід шукати й використовувати нові механізми регулювання даної сфери діяльності, які надали б значного поштовху у подальшому розвитку. Для цього слід створити передумови для залучення іноземних інвестицій, формування стимулюючих норм для інвесторів та сприяння розбудові туристичної інфраструктури.

По-друге, слід використовувати етнічне різнобарв'я, шляхом розробки і впровадження Програми з етнотуризму у Хмельницькій області.

По-третє, здійснити заходи, зорієнтовані на потенційних туристів як з інших країн так і внутрішнього споживача туристичного продукту.

По-четверте, розробити та впровадити нові маршрути з залученням сусідніх регіонів та держав, які об'єднані однією тематикою.

Summary. *This article attempts to analyze the current situation and future development of the tourism industry Khmelnytskyi region.*

Key words: *tourism, infrastructure, perspective.*

Наукове видання

**Вісник Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка**

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 8

Підписано до друку 25.04.2013. Формат 70x100/16. Папір офсетний.
Ум. друк. арк. 25,67. Наклад 200 прим. Зам. № 3-146.

ТЗОВ «Абетка». Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції від 19.06.2001 р. Серія ДК №495.
32300, Хмельницька обл., м. Кам'янець-Подільський, вул. Князів Коріатовичів, 9а; а/с 111;
Тел./факс: (03849) 2-73-84; моб.: 0984253404, 0501931724, 0682058554, 0673808375;
e-mail: abetka2006@yandex.ru, <http://www.abetka.in.ua>